



UNIVERSIDAD PRIVADA TELESUP
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
FINANZAS

TESIS

ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y SU RELACIÓN EN LA
GESTIÓN COMERCIAL DE LA EMPRESA ASSA SAC, LA
VICTORIA, EN EL AÑO 2019.

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

AUTORES:

Bach. LEON SOIFER, JASSET SAMAEL
Bach. POMA RAMIREZ, HEBERT FERNANDO

LIMA-PERÚ

2021

ASESOR DE TESIS

Dra. TERESA GIOVANNA CHIRINOS

JURADO EXAMINADOR

Dr. FERNANDO LUIS TAM WONG
Presidente

Mg. FRANCISCO EDUARDO DIAZ ZARATE
Secretario

Dra. ANA CONSUELO TINEO MONTESINOS
Vocal

DEDICATORIA

A mi familia, porque es el motor que me impulsa a seguir en las metas trazadas.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darnos el privilegio de la vida.

A nuestra universidad, por la oportunidad de forjarnos en sus aulas.

A los docentes, por sus enseñanzas.

A los compañeros de estudios, por estar juntos en esta etapa de la vida y llegar a la meta trazada.

RESUMEN

Esta investigación titulada: "Arrendamiento financiero y su relación en la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019". Fue realizada con el objetivo de determinar de qué manera el arrendamiento financiero se relaciona con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019. Para la misma, se aplicó la siguiente metodología: de tipo aplicado, enfoque cuantitativo, nivel descriptivo correlacional, diseño no experimental de corte transversal, la población, estuvo conformada por 24 personas comprendidas entre: personal directivo, técnico, administrativo y operarios. Se tomó la totalidad de la población para el estudio debido a su tamaño, no probabilística por conveniencia. La técnica para recolectar información, consistió en la encuesta. Los instrumentos fueron dos cuestionarios en escala de Likert. Los resultados del análisis con Pearson, evidenciaron una correlación positiva y alta de ,913 y la sig. bilateral de ,000 (para que exista significancia los parámetros son entre ,000 a ,005) con base a este resultado, se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna la cual mencionó que, el arrendamiento financiero sí se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC. La Victoria, en el año 2019.

Palabras clave: arrendamiento financiero. gestión comercial.

ABSTRACT

This research, entitled: "Financial Leasing and its relationship in the Commercial Management of the company ASSA SAC, La Victoria, in the year 2019". It was carried out with the objective of determining how the financial leasing is related to the Commercial Management of the company ASSA SAC, La Victoria, in 2019. For it, the following methodology was applied: Applied Type, Quantitative Approach, Descriptive Correlational Level, Non-experimental design with cross-section, The population was made up of 24 people comprised of: managerial, technical, administrative and operator personnel. The entire population was taken for the study due to its size, not probabilistic for convenience. The technique to collect information consisted of the survey. The instruments, two Likert scale questionnaires. The results of the analysis with Pearson showed a positive and high correlation of .913 and the Bilateral Sig. Of .000 (For there to be significance the parameters are between .000 to .005) based on this result, the null hypothesis was rejected. and the alternative hypothesis was accepted, which mentioned that the financial lease IS significantly related to the commercial management of the company ASSA SAC. La Victoria, in 2019.

Keywords: Financial leasing. Commercial management.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CARÁTULA	i
ASESOR DE TESIS	ii
JURADO EXAMINADOR	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
ÍNDICE DE CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE FIGURA	xii
INTRODUCCIÓN	xiv
I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	15
1.1. Planteamiento del problema.....	15
1.2. Formulación del problema	16
1.2.1. Problema general.....	16
1.2.2. Problemas específicos	17
1.3. Justificación del estudio.....	17
1.3.1. Justificación teórica.....	17
1.3.2. Justificación metodológica	17
1.3.3. Justificación práctica.....	17
1.3.4. Justificación social	18
1.4. Objetivos de la investigación	18
1.4.1. Objetivo general.....	18
1.4.2. Objetivos específicos	18
II. MARCO TEÓRICO	19
2.1. Antecedentes de la investigación	19
2.1.1. Antecedentes nacionales	19
2.1.2. Antecedentes internacionales	22
2.2. Bases teóricas de las variables	25
2.2.1. Arrendamiento financiero.....	25
2.2.2. Gestión comercial	30

2.3. Definición de términos básicos	33
III. MARCO METODOLÓGICO.....	37
3.1. Hipótesis de la investigación	37
3.1.1. Hipótesis general	37
3.1.2. Hipótesis específicas	37
3.2. Variable de estudio.....	37
3.2.1. Definición conceptual.....	37
3.2.2. Definición operacional.....	38
3.3. Tipo y nivel de la investigación.....	39
3.4. Diseño de la investigación	40
3.5. Población y muestra de estudio.....	40
3.5.1. Población	40
3.5.2. Muestra	40
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección da datos	41
3.6.1. Técnicas de recolección de datos.....	41
3.6.2. Instrumentos de recolección de datos	41
3.7. Métodos de análisis de datos	41
3.8. Aspectos éticos	42
IV. RESULTADOS	43
4.1. Resultados descriptivos.....	43
Hipótesis general.....	71
Hipótesis específica tercera	74
V. DISCUSIÓN	75
5.1. Análisis de discusión de resultados.....	75
V. CONCLUSIONES	77
VI. RECOMENDACIONES.....	78
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	79
ANEXOS	84
Anexo 1: Matriz de consistencia	85
Anexo 2: Matriz de Operacionalización.....	86
Anexo 3: Instrumentos	87
Anexo 4: Validación de instrumento.....	89
Anexo 5: Matriz de datos	95

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Costos y comisiones.....	29
Tabla 2.	Arrendamiento financiero	43
Tabla 3.	Financiamiento	44
Tabla 4.	¿Cree usted que es necesario solicitar recursos externos para realizar adquisiciones de un sistema de suministro R14?.....	45
Tabla 5.	¿Cree usted que la adquisición de un sistema de suministro R14, aumentará las operaciones futuras?	46
Tabla 6.	¿Cree usted que el cumplimiento de objetivos es importante para la empresa?	47
Tabla 7.	Interés	48
Tabla 8.	¿Cree usted que para solicitar un recurso externo es necesario evaluar de manera minuciosa la entidad financiera?	49
Tabla 9.	¿Cree usted que es necesario evaluar la tasa bancaria en la actualidad, pues tiende a variar de acuerdo a la entidad financiera?	50
Tabla 10.	¿Cree usted que es necesario realizar diversas propuestas para la adquisición de un R 14, para solicitar la cantidad precisa.	51
Tabla 11.	¿Cree usted que es necesario analizar cómo se realizarán las cuotas de devolución de pago?	52
Tabla 12.	Opción de compra	53
Tabla 13.	¿Cree usted que es importante evaluar dónde se comprará el R 14 antes de solicitar el arrendamiento financiero?	54
Tabla 14.	¿Cree usted que la verificación de la compra permitirá realizar la solicitud del crédito?	55
Tabla 15.	¿Cree usted que realizar la compra e instalar el R14 para la atención debe ser coordinado para no tener días sin producción?	56
Tabla 16.	Gestión comercial.....	57
Tabla 17.	Planificación estratégica.....	58
Tabla 18.	¿Cree usted que la empresa necesita crecer con el afán de brindar un buen servicio?	59

Tabla 19. ¿Cree usted que organizarse empresarialmente es preciso para analizar la mejor manera de crecer?	60
Tabla 20. ¿Cree usted que la empresa debe desarrollar plan de acción para brindar mejor atención a sus clientes?	61
Tabla 21. Clientes	62
Tabla 22. ¿Cree usted que garantizar clientes continuos depende mucho de la atención que se les brinde?.....	63
Tabla 23. ¿Cree usted que un buen servicio permite conseguir clientes nuevos?....	64
Tabla 24. ¿Cree usted que los clientes satisfechos con la atención que se les brinda recomiendan el servicio con facilidad?	65
Tabla 25. ¿Cree usted que la empresa satisface las necesidades del cliente se recomienda solo?	66
Tabla 26. Fuerza de ventas.....	67
Tabla 27. ¿Cree usted que la empresa debe estar al tanto de lo que necesita el cliente para brindarle una mejor atención?.....	68
Tabla 28. ¿Cree usted que la empresa debe contar con planteamiento de negocio para seguir mejorando en la atención de sus clientes?.....	69
Tabla 29. ¿Cree usted que la compra de un R 14 mejorará la venta en la empresa?	70
Tabla 30. Correlación arrendamiento financiero y gestión comercial	71
Tabla 31. Correlación financiamiento y gestión comercial	72
Tabla 32. Correlación interés y gestión comercial.....	73
Tabla 33. Correlación opción de compra y gestión comercial	74

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1. Arrendamiento financiero	43
Figura 2. Financiamiento	44
Figura 3. ¿Cree usted que es necesario solicitar recursos externos para realizar adquisiciones de un sistema de suministro R14?.....	45
Figura 4. ¿Cree usted que la adquisición de un sistema de suministro R14, aumentará las operaciones futuras?	46
Figura 5. ¿Cree usted que el cumplimiento de objetivos es importante para la empresa?	47
Figura 6. Interés	48
Figura 7. ¿Cree usted que para solicitar un recurso externo es necesario evaluar de manera minuciosa la entidad financiera?	49
Figura 8. ¿Cree usted que es necesario evaluar la tasa bancaria en la actualidad, pues tiende a variar de acuerdo a la entidad financiera?	50
Figura 9. ¿Cree usted que es necesario realizar diversas propuestas para la adquisición de un R 14, para solicitar la cantidad precisa?	51
Figura 10. ¿Cree usted que es necesario analizar cómo se realizarán las cuotas de devolución de pago?	52
Figura 11. Opción de compra	53
Figura 12. ¿Cree usted que es importante evaluar dónde se comprará el R 14 antes de solicitar el arrendamiento financiero?	54
Figura 13. ¿Cree usted que la verificación de la compra permitirá realizar la solicitud del crédito?	55
Figura 14. ¿Cree usted que realizar la compra e instalar el R14 para la atención debe ser coordinado para no tener días sin producción?.....	56
Figura 15. Gestión comercial.....	57
Figura 16. Planificación estratégica.....	58
Figura 17. ¿Cree usted que la empresa necesita crecer con el afán de brindar un buen servicio?	59
Figura 18. ¿Cree usted que organizarse empresarialmente es preciso para analizar la mejor manera de crecer?.....	60

Figura 19. ¿Cree usted que la empresa debe desarrollar plan de acción para brindar mejor atención a sus clientes?	61
Figura 20. Clientes	62
Figura 21. ¿Cree usted que garantizar clientes continuos depende mucho de la atención que se les brinde?.....	63
Figura 22. ¿Cree usted que un buen servicio permite conseguir clientes nuevos?....	64
Figura 23. ¿Cree usted que los clientes satisfechos con la atención que se les brinda recomiendan el servicio con facilidad?	65
Figura 24. ¿Cree usted que la empresa satisface las necesidades del cliente se recomienda solo?	66
Figura 25. Fuerza de ventas.....	67
Figura 26. ¿Cree usted que la empresa debe estar al tanto de lo que necesita el cliente para brindarle una mejor atención?.....	68
Figura 27. ¿Cree usted que la empresa debe contar con planteamiento de negocio para seguir mejorando en la atención de sus clientes?.....	69
Figura 28. ¿Cree usted que la compra de un R 14 mejorará la venta en la empresa?70	

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación, pretende dar respuesta mediante un estudio descriptivo, de qué manera el arrendamiento financiero se relaciona con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria. Al mismo tiempo, la organización está interesada en el leasing como fuente de financiamiento a emplearse, la cual les posibilite obtener una ganancia superior a la que ofrecen otras alternativas de inversión. El mencionado trabajo fue estructurado en 7 capítulos, desarrollados de la siguiente manera:

Capítulo I. Problema de la investigación: se realizó el planteamiento del problema y formulación del problema general y específicos. Incluyendo la justificación y objetivos generales y específicos.

Capítulo II. Marco teórico: este capítulo trata del marco teórico, conformado por los antecedentes o estudios previos de diferentes autores en los últimos años, las bases teóricas de las variables de estudio para el desarrollo de la investigación y definición de términos básicos.

Capítulo III. Marco metodológico: se desarrolla la hipótesis general, hipótesis específicas, variables del estudio. La metodología presentando el diseño de la investigación, la población tomada en cuenta para la investigación, el procedimiento muestral y las diferentes técnicas y herramientas que ayudan a recolectar información, para el procesamiento y análisis de datos que sirven como objeto de estudio.

Capítulo IV. Resultados: se consideran los resultados de la investigación, la parte estadística descriptiva e inferencial.

Capítulo V. Discusión: donde se comparó con otros estudios similares los resultados estadísticos y, ya finalizando el estudio, se dan a conocer las conclusiones y recomendación del trabajo investigativo en los capítulos VI y VII respectivamente. Además, se indican las referencias bibliográficas y anexos que se utilizaron en la presente investigación.

I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

Hoy en día las empresas a nivel mundial, están atentas a la innovación dentro del mercado por lo que recurren a nuevos proyectos de inversión. Podemos decir que el arrendamiento ha estado presente en la Edad Antigua, Media y Renacimiento. Pero fue en la Revolución Industrial que adquirió realce cuando aparecen las grandes industrias que requieren bienes de capital, inversionistas y mejores productos que compitieron en el mercado.

Actualmente, la competencia en el país ha ocasionado que las grandes y medianas empresas dedicadas a la venta o prestación de servicio, busquen diversas alternativas estratégicas para satisfacer los requerimientos y necesidades del cliente una de ellas el arrendamiento financiero ofreciendo opciones para la obtención del producto o servicio que ofrecen sin afectar el buen desarrollo administrativo de las empresas. Al respecto Avalos, Meléndez y Flores (2018) citando a Jinesta (1992) menciona que: “el arrendamiento financiero es considerado como un contrato mercantil en la que la entidad especializada brinda un servicio al usuario, el mismo que remunera de manera periódica el importe de lo prestado” En esta misma línea de investigación Chaparro (2017) menciona que: “El contrato financiero es percibido como documento común, este da el derecho al uso del bien al arrendatario y brinda un suma de dinero de manera periódica a quien se la otorgó”, también existe un significado que lo explica Morales (2017) al decir que: “Arrendamiento financiero es comparado al leasing, palabra inglesa que deriva del verbo “to lease” traducido es “arrendar o alquilar”.

La Empresa administradora de servicios y asociados S.A.C (ASSA), es una empresa peruana que inició sus actividades en el año 2009, dedicada a la comercialización de combustibles (GNV, GLP y combustibles líquidos). ASSA está conformada por capital 100% boliviano, siendo subsidiaria del grupo Gas & Electricidad S.A. (Bolivia). Actualmente cuenta con tres (03) estaciones de servicio ubicadas en los distritos de Breña, La Victoria y Chorrillos.

La Empresa administradora de servicios y asociados S.A.C (ASSA) constantemente busca conseguir fuentes de financiamiento para mejorar su flota vehicular a fin de cumplir cabalmente las exigencias de los clientes y lograr un crecimiento en sus ingresos por la prestación de este servicio. Al mismo tiempo, están interesados en que la fuente de financiamiento a emplearse les posibilite obtener una ganancia superior a la que ofrecen otras alternativas de inversión. Para determinar esta rentabilidad habitualmente se recurre a indicadores de evaluación de proyectos, como el valor actual neto el cual permitirá traer a valores presentes los flujos futuros que rendirá el proyecto a una tasa de descuento en función a su riesgo de cada sector empresarial y descontar la inversión realizada.

Una de las alternativas de financiamiento es el leasing financiero ofrecido por entidades financieras con autorización de la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú. El leasing es un instrumento que permite a las empresas utilizar un activo cuando la empresa no cuenta con la liquidez suficiente.

Hasta el año 2017 en la Estación de servicios del distrito de La Victoria (ASSA, La Victoria) se cuenta con 11 surtidores de GNV, 2 de GLP y 3 de combustibles líquidos. De los 11 surtidores de GNV que tiene, solo uno (01) cuenta con un sistema de suministro para el despacho a buses, llamado radio 14 (R14). A raíz de la alta afluencia de buses en la estación, se ha generado congestionamiento y demoras en los despachos, creando insatisfacción en los clientes, pues el tiempo de espera y carga se ha incrementado de 20 min a 40 min por bus.

A lo largo de su existencia, ASSA ha tenido como política que los proyectos de mejora o adquisición de activos fijo, tienen que ser financiados con créditos a largo plazo, con una entidad bancaria disponible.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

PG ¿De qué manera el arrendamiento financiero se relaciona con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019?

1.2.2. Problemas específicos

- PE 1 ¿Cómo el financiamiento se relaciona con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019?
- PE 2 ¿De qué manera el interés se relaciona con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019?
- PE 3 ¿Cómo la opción de compra se relaciona con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019?

1.3. Justificación del estudio

1.3.1. Justificación teórica

Desde el punto de vista teórico la presente investigación, desarrolló un marco conceptual que permitirá integrar los fundamentos teórico -conceptuales de las variables involucradas (arrendamiento financiero y gestión comercial). Si se logra establecer una asociación significativa entre ambas variables, será posible establecer un constructo teórico en el cual la gestión comercial sería una función (entre otras) del arrendamiento financiero.

1.3.2. Justificación metodológica

La investigación plantea la existencia de una vinculación significativa entre las variables arrendamiento financiero y gestión comercial, por tanto, se considera que el procedimiento correlacional es el sistema más adecuado desde el punto de vista metodológico para comprobar si existe una relación significativa entre ambas variables. Se considera que a medida que se incrementen las ventajas y condiciones del arrendamiento financiero mejorará la gestión comercial de la empresa. Es decir, se considera que el sistema correlacional constituye el procedimiento metodológicamente correcto.

1.3.3. Justificación práctica

Desde el punto de vista práctico incorporar modernos procedimientos de financiamiento, como es el caso del "leasing" o arrendamiento financiero, reportará

para la empresa analizada diversos beneficios en materia de recursos, seguridad, funcionalidad y accesibilidad.

1.3.4. Justificación social

Esta investigación tiene justificación social, porque el beneficio será una atención más fluida a los usuarios que visitan el grifo, además también reconocer que se tiene que mejorar la atención mediante ampliar un servicio ayudará a que otras empresas también realicen cambios para una atención más esmerada y puedan acceder a arrendamiento financieros, y a nivel de empresa puedan gestionar de manera comercial los requerimientos que necesitan para seguir mejorando.

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo general

OG Determinar de qué manera el arrendamiento financiero se relaciona con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.

1.4.2. Objetivos específicos

OE 1 Indagar cómo el financiamiento se relaciona con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.

OE 2 Analizar de qué manera el interés se relaciona con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.

OE 3 Conocer cómo la opción de compra se relaciona con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes nacionales

Tello (2018), de la Universidad César Vallejo, elaboró una tesis titulada: “El arrendamiento financiero y su incidencia en las obligaciones tributarias de las empresas de transporte de carga del distrito San Juan de Lurigancho, año 2017”, para obtener el título profesional de contador público, cuyo objetivo fue: determinar de qué manera, el arrendamiento financiero incide en las obligaciones tributarias de las empresas de transporte en el distrito de San Juan de Lurigancho, año 2017. El tipo de investigación fue aplicada, de diseño no experimental, de corte transversal, nivel explicativo causal y, el enfoque cuantitativo. La población, estuvo compuesta de 50 empresas y la muestra de 50 personas que laboran en las empresas de transporte del distrito de San Juan de Lurigancho, del periodo 2017, las cuales fueron encuestadas. La técnica para recabar información: la encuesta y el instrumento: el cuestionario en escala de Likert. En la investigación, el autor llegó a la siguiente conclusión: el arrendamiento financiero incide significativamente con las obligaciones tributarias de las empresas de transportes de carga en el distrito de San Juan de Lurigancho, año 2017. El aporte de la investigación fue de importancia por sus hallazgos, pues mostró como el arrendamiento financiero puede incidir significativamente en las actividades contables y administrativas de las empresas, guardando relación directa con los aspectos comerciales de estas. Punto que fue objeto de estudio en la presente investigación.

Por otro lado, Pajares (2018), de la Universidad César Vallejo, desarrolló una investigación titulada: “Gestión comercial y su relación con la variación de las ventas en la empresa Salus Laboris S.A.C. Chiclayo, 2017”. Tuvo como objetivo, determinar la relación de la gestión comercial y la variación de las ventas en la empresa de salud ocupacional Salus Laboris S.A.C. en la ciudad de Chiclayo. Para ello, la investigación tuvo un enfoque cuantitativo, descriptivo, correlacional y el diseño fue no experimental de tipo transversal. La población estuvo conformada por 60 empresas identificadas dentro de la cartera de clientes. La muestra fue censal,

ya que se tomó a la totalidad de la población. Se aplicó la encuesta, como técnica para recolección de datos y, el cuestionario como herramienta. Luego de los análisis estadísticos, los resultados mostraron una correlación positiva considerable en un valor de ,765. Se concluyó que, si bien la satisfacción percibida por los clientes es alta, el proceso comercial tiene aún ciertas falencias, así mismo, el personal no ha desarrollado en su totalidad todo su potencial. La investigación precedente, es relevante por cuanto abordó la gestión comercial como variable objeto de estudio, variable que también es considerada en el presente estudio investigativo.

Igualmente, Campos (2019), de la Universidad César Vallejo, llevó a cabo una investigación titulada: “Arrendamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de las empresas industriales de resinas en Urb. Los Viñedos de Puente Piedra, 2018”, para obtener el título profesional de contador público. El objetivo de la misma, consistió en: determinar si el arrendamiento financiero influye en la rentabilidad de las empresas industriales de resinas en Urb. Los Viñedos de Puente Piedra, 2018. Se empleó para la investigación un enfoque cuantitativo, de tipo aplicada y alcance correlacional. Para la correlación de la información se trabajó con una población de 30 trabajadores de las diferentes empresas industriales en estudio, a quienes se les aplicó la técnica de la encuesta para recabar la información, siendo el cuestionario el instrumento y la muestra de tipo censal, pues se tomó la totalidad de la población, es decir, a los 30 trabajadores. Luego del análisis de los datos, a través del programa estadístico SPSS, se concluyó que, existe asociación moderada positiva entre el arrendamiento financiero y la rentabilidad en las empresas industriales de resinas en Urb. Los Viñedos de Pte. Piedra, 2018. La aportación de este estudio, a la presente investigación, está relacionada con el objetivo general que persiguió: determinar si el arrendamiento financiero, como variable independiente, influye en la variable dependiente: rentabilidad. Objetivo que, persigue también esta investigación: determinar la influencia del arrendamiento financiero en la variable dependiente: gestión comercial de la empresa.

Por su parte, Umbo (2019), de la Universidad de Piura, elaboró una investigación la cual tituló: “Arrendamiento financiero en la rentabilidad de las

empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima de Perú en el período 2016 y 2017”, para obtener el título profesional de contador público, que tuvo como objetivo: Analizar la influencia del arrendamiento financiero sobre los indicadores de rentabilidad (ROA, ROE y AP) de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima en Perú en el periodo 2016 y 2017. Metodología aplicada: de tipo correlacional, nivel descriptivo y diseño no experimental, se elaboró una data de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima, en los años 2016 y 2017, posterior a ello, se realizó análisis de los estados financieros, calculando los ratios para posteriormente determinar el impacto que tiene el arrendamiento en los ratios de rentabilidad. Luego del análisis, se concluyó en la investigación lo siguiente: el arrendamiento financiero le otorga a la empresa ventajas tributarias y financieras, en cuanto la empresa cancela menos impuesto a la renta, pues este tipo de financiamiento le permite deducir la depreciación del activo y los intereses, no se requiere desembolsos de grandes sumas de dinero para la adquisición de activos fijos. En aporte, la investigación precedente, es relevante, por cuanto aborda la variable objeto de estudio: arrendamiento financiero, la cual será considerada en el presente estudio investigativo.

Asimismo, Odar (2019), de la Universidad Señor de Sipán, realizó un trabajo investigativo titulado: “El leasing financiero y su influencia en la situación económica financiera de la empresa de transportes Emptursa S.R.L. Chiclayo, 2018”, para obtener el título profesional de contador público. Este, tuvo como objetivo: determinar la influencia del Leasing en la situación económica financiera de la Empresa EMPTURSA S.R.L. La investigación fue descriptiva, explicativa, cuasi experimental, con enfoque cuantitativo - longitudinal. En cuanto a los métodos y procedimientos de recolección de datos, la población fue constituida por dos trabajadores, gerente general y el contador quienes conocen el movimiento de la empresa EMPTURSA S.R.L. la cuál será objeto de estudio, se utilizó una entrevista y el análisis de estados financieros para obtener los resultados. En el trabajo investigativo, se concluyó lo siguiente: la influencia del leasing financiero, debido a que, en la situación financiera en la cual se aprecia un aumento en la utilidad neta del ejercicio equivalente, al 7% o S/ 12,093.27, comparándose la adquisición del activo con leasing frente a la adquisición de pago al contado para el periodo 2018. Asimismo, los resultados relacionados a la situación económica en el flujo de caja,

se observó un saldo adicional de S/43054.62 cuando se adquirió el activo, mediante leasing financiero que, si se adquiriera al contado, influyendo positivamente en la economía de EMPTURSA con la mejora del 17.2%. El aporte de la presente investigación, el estudio investigativo precedente, fue relevante, por cuanto abordó la temática de como el leasing financiero influye en la gestión económica de la empresa, aspecto que también será tratado en el estudio actual.

2.1.2. Antecedentes internacionales

En la Universidad Nacional de Chimborazo, Riobamba-Ecuador, Carpintero (2017), llevó a cabo un trabajo de investigación titulado: “La gestión comercial en la empresa Superkasa de la ciudad de Riobamba y su incidencia en las ventas en el período 2015”, cuyo objetivo fue: determinar la incidencia de la gestión comercial en las ventas de la empresa SUPERKASA de la ciudad de Riobamba en el período 2015. La investigación tuvo un enfoque cuantitativo, de tipo exploratoria-descriptiva, diseño de campo-documental, aplicada a una población conformada por 10 personas, por lo cual la muestra fue de tipo censal. La técnica para recolectar la información, consistió en la encuesta y el instrumento para tal fin, el cuestionario. Luego de la interpretación de los datos con ayuda del programa SPSS, se concluyó en la investigación que, la incidencia de la gestión comercial en las ventas de la empresa SUPERKASA de la ciudad de Riobamba en el período 2015, ha sido significativa ya que, a pesar de ser manejada empíricamente se puede visualizar que las ventas durante ese periodo han sido constantes y considerables por lo que las actividades comerciales que se desarrollan dentro de ésta empresa están incidiendo de manera positiva. Este estudio investigativo, es significativo para la presente investigación, pues aborda la gestión comercial como variable de estudio. Siendo dicha variable, objeto de estudio también para esta investigación.

En Bolivia, Romero (2017), de la Universidad Mayor de San Andrés, realizó una tesis de grado, titulada: “El leasing financiero como instrumento de desarrollo del mercado micro financiero”. El objetivo de la misma fue: analizar el leasing financiero como alternativa de financiamiento para el mercado micro financiero, y de control de riesgos. Para dicha tesis, se utilizó metodológicamente el método deductivo, de tipo descriptivo-analítico, no experimental. Se concluyó en la mencionada tesis lo siguiente: el leasing financiero es uno de los mecanismos

crediticios más apropiados para asegurar a los actores del sector micro financiero un “crédito” que les permita resolver de manera directa y práctica, (plazos, formas de pago, tasas de interés), la carencia de capital de inversión, herramientas o maquinarias, que contribuyan a la producción de diversos artículos y al desarrollo del mercado micro financiero. En aporte, la citada tesis, es relevante por sus conclusiones, debido a que, describe la relación que guarda el arrendamiento financiero, con una gestión comercial como lo es, la solicitud de un crédito. Aspecto que, se incluye también en la presente investigación.

Asimismo, Viteri (2018), realizó un trabajo de titulación en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Ecuador, para la obtención del grado de magíster en derecho de empresa, el cual tituló: “El leasing como mecanismo de financiamiento para las empresas de Ecuador”. El objetivo fue: elaboración de un análisis explicativo que contribuya a la aplicación de estrategias financieras y de organización empresarial a fin de que el leasing financiero sea una de las principales fuentes de financiación de las empresas en el Ecuador. La metodología implementada: enfoque mixto, por lo cual, es aplicada primeramente una modalidad cualitativa, categoría no Interactiva y diseño de análisis de conceptos, puesto que es una manera de establecer una relación entre las circunstancias establecidas, diferentes criterios de doctrinarios, normativa y ficha de registro de observación documental de una sentencia de la Corte Constitucional del Ecuador. Se utilizó también un diseño de análisis histórico puesto que, se revisa la normativa desde un punto de vista evolutivo coyuntural. Además, se aplicó el enfoque cuantitativo, no experimental y diseño transversal. Utilizando la encuesta para recolectar datos y el cuestionario como instrumento. La población estuvo constituida por 81 participantes. Luego del análisis e interpretación de la información, el estudio concluyó en lo siguiente: El leasing, no requiere de pago de cuota inicial, lo cual genera beneficio para la empresa arrendataria en caso de que no cuente con recursos que aportar en un primer momento. Distinto de lo que exige la entidad bancaria en el crédito, con la adaptación del leasing a las empresas existe una sana relación sinalagmática, es decir, de contrato bilateral y recíproco en obligaciones, puesto que ambos contratantes trazan sus propias directrices, en este caso no se requeriría de colateral o garantía lo cual permite que sea de mayor acceso para el sector empresarial; así como un plazo para adquirir el bien o como para decidir no

hacerlo y dar por terminado el contrato al término del mismo. Este trabajo de titulación, fue un aporte a la presente investigación, pues aborda el arrendamiento financiero o leasing como una de las variables objeto de estudio, siendo esta, también considerada en el presente trabajo investigativo.

Por su parte, Vásquez (2018), de la Universidad de los Hemisferios, realizó un trabajo investigativo para obtener el título profesional de abogada de los tribunales de la República del Ecuador, el cual llevó como tema: “El contrato de leasing financiero y su aplicación en el Ecuador”. El objetivo del mismo fue: indagar la utilidad del leasing financiero. La estructuración de la tesis recoge el método seguido, por lo que se explican paralelamente los aspectos formales y el desarrollo secuencial de la investigación. Inicia con observaciones generales que son detalladas y precisadas, quedando expuestas en la introducción. El cuerpo refleja el análisis posterior, que muestra las investigaciones realizadas y necesarias que se efectuaron durante la indagación, mediante este análisis se investigó la naturaleza jurídica, los elementos del contrato, sus requisitos y las ventajas como las desventajas del leasing financiero para establecer su término y a la vez la aplicación que mantiene en el Ecuador. El trabajo investigativo concluye que, el leasing financiero ofrece a los usuarios una maximización del capital que poseen, resuelve el problema que acarrea la rapidez de los avances tecnológicos que disminuyen la vida económica útil del bien, debido a que le permite al usuario sustituir el bien por una maquinaria moderna debido a que, si la compañía hubiera comprado el bien a través de un crédito bancario, lograría que le perjudique a la empresa económicamente, puesto que el objeto con el tiempo se va a volver obsoleto, poco rentable y el gasto de mantenimiento más alto. Por lo tanto, el leasing ofrece una solución real ya que evita a la compañía la búsqueda de nuevos créditos para adquirir nueva maquinaria lo que genera que la empresa realice fuertes inversiones. Sirvió de aporte, a la presente investigación, pues este estudio considera como el obtener financiamiento a través del arrendamiento financiero o leasing, resulta ventajoso a la compañía, aspecto que también se busca determinar en esta investigación.

Igualmente, en la ciudad de Guayaquil-Ecuador, Barco y Borbor (2019), de la Universidad de Guayaquil, elaboraron una investigación titulada: “El leasing de

arrendamiento financiero como medio de financiamiento alternativo a la banca privada para personas naturales en la ciudad de Guayaquil". La misma tuvo como objetivo: Determinar el leasing como una alternativa de financiamiento de la banca privada para que las personas naturales tengan la facilidad de obtener activos fijos en la ciudad de Guayaquil. La metodología aplicada en la investigación fue realizada con un enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo, no experimental. Para recabar datos, se revisaron fuentes documentales y se aplicó una encuesta a una muestra conformada por 384 personas, utilizando para ello como instrumentos la ficha documental y el cuestionario. En la investigación, se concluyó que, existe un alto índice de desconocimiento sobre el Leasing como una alternativa de financiamiento. El leasing, es un sistema confiable de alta rentabilidad para el servicio de las personas naturales y se podrá realizar algunos créditos ya que, su financiamiento es una fuente de crédito para las personas. El aporte la investigación precedente resultó relevante, por cuanto la metodología aplicada en la misma, coincide con el presente estudio investigativo y, además, el objetivo que abordó, guarda relación con el objetivo que también será abordado en el estudio.

2.2. Bases teóricas de las variables

2.2.1. Arrendamiento financiero

2.2.1.1. Definición

El arrendamiento financiero o leasing, este último término proveniente de la lengua anglosajona que traducida al castellano significa: arrendamiento, préstamo en alquiler o locación. Es un acuerdo comercial o mercantil que, tiene como finalidad la colocación de un equipo, maquinaria o bienes muebles o inmuebles por un determinado tiempo, a solicitud priori de un cliente, llamado arrendatario, que está interesado en estos y hace dicha solicitud a un proveedor o arrendador. Según Ortega & Pacherres, citados por Marquina y Rodríguez (2019, p. 33), el leasing o arrendamiento financiero se define como:

“Un contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para su uso por un tiempo determinado a favor de una empresa arrendataria a cambio de una retribución consistente

en cuotas periódicas y con una opción de compra a favor de la arrendataria por un valor pactado”.

Se aprecia entonces, que el leasing o arrendamiento financiero, como se trata de un contrato, involucra, al menos, la presencia de dos partes: quien arrienda el/los equipo/s o los bienes y es propietario de estos, y quien los alquila por un determinado número de pagos, por un período de tiempo determinado en el contrato. Al finalizar dicho contrato, el arrendatario o persona que alquiló el bien o equipo, tiene la opción, pues no es obligatorio, de comprarlo una vez utilizado o simplemente devolverlo. También Choren (2015) argumenta que: “las entidades financieras brindan el arrendamiento financiero como herramientas de financiamiento a sus clientes para la obtención de bienes de capital” Al respecto Ávalos, Meléndez y Flores (2018) citando a Jinesta (1992) menciona que: “el arrendamiento financiero es considerado como un contrato mercantil en la que la entidad especializada brinda un servicio al usuario, el mismo que remunera de manera periódica el importe de lo prestado” En esta misma línea de investigación Chaparro (2017) menciona que; “El contrato financiero es percibido como documento común, este da el derecho al uso del bien al arrendatario y brinda un suma de dinero de manera periódica a quien se le otorgo”.

En esta misma línea de ideas, para Chulia y Beltrán, citados en Tello (2018, p. 20), el arrendamiento financiero, es considerado como la “realización de una transacción de financiación, que puede ser a mediano y/o largo plazo, por el cual la parte quien necesita un bien, se contrata con un intermediario financiero para que este a su vez lo adquiera del fabricante”. El propósito de esta figura, es concederle el uso por un lapso de tiempo determinado, durante el pago de cuotas periódicas preestablecidas.

2.2.1.2. Tipos de arrendamiento financiero

El arrendamiento financiero o leasing, según distintos autores, puede clasificarse en: leasing financiero, leasing operativo y leasing lease-back. Según la autora Campos (2019, p. 12), estos arrendamientos pueden ser explicados de la siguiente manera:

- a) **Leasing financiero:** “Este tipo de leasing permite la compra de un activo por un tiempo determinado, el cual será condicionado mediante un contrato, con la capacidad de pago y el uso que el arrendatario le dará. Al final del contrato, existe la opción a comprar por un precio inferior al de la adquisición, o prorrogar el contrato de acuerdo con los criterios establecidos”.
- b) **Leasing operativo:** “Este arrendamiento es deducible de impuestos, puesto que, al finalizar el contrato, el arrendatario debe devolver el bien al propietario. Es ideal para entidades con actividad empresarial y pymes cuya finalidad principal es disminuir la carga fiscal”.
- c) **Leasing lease-back:** “Se define como una operación doble, el propietario del activo lo vende al arrendador y este último a su vez, lo arrienda al primer propietario por medio de un arrendamiento, ya sea financiero u operativo”.

Hay que mencionar que, para efectos de la presente investigación, el leasing o arrendamiento que se aborda, corresponde al arrendamiento financiero, el cual como se explicó, en la definición anterior, representa un acuerdo comercial o mercantil que, tiene como finalidad la colocación de un equipo, maquinaria o bienes muebles o inmuebles por un determinado tiempo, a solicitud del cliente.

2.2.1.3. Dimensiones del arrendamiento financiero

En el proceso de investigación, se consideran como apoyo para el presente objeto de estudio, las siguientes dimensiones, que pueden tomarse en cuenta al momento que una empresa desee hacer uso del arrendamiento financiero:

a) Financiamiento

Esta dimensión, permite a la empresa u organización adquirir apalancamiento de instituciones financieras para la adquisición de bienes muebles e inmuebles. En este orden de ideas, el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA 2021, p. 1), señala que:

El financiamiento es importante en el desarrollo de una empresa, gracias a él, se obtienen los recursos necesarios para que esta pueda cumplir sus objetivos”. Esta explicación, presentada por el BBVA en su página web oficial, permite inferir que el arrendamiento financiero o leasing viene a

representar una opción viable para que una pequeña o mediana empresa, pueda obtener recursos externos en forma de financiamiento para continuar o aumentar sus operaciones, pues como continúa señalando el citado banco (op. cit.), “cuando se solicita una financiación, se obtiene un capital que te permitirá cubrir necesidades inmediatas y evitar retrasos en los flujos de la empresa”.

Ventajas del arrendamiento financiero

Asimismo, puede señalarse, que el leasing o arrendamiento financiero, posee beneficios como los siguientes, según continúa señalando el BBVA (2021, p.1):

- Elección del proveedor y el bien que necesita la empresa y el banco lo adquiere.
- Al finalizar las cuotas acordadas, el arrendatario se convierte en propietario del bien que necesitó para la empresa o negocio, por un precio pactado al inicio del contrato.
- El financiamiento se realiza sobre el valor de venta del bien, lo que significa un menor endeudamiento.
- Deprecia aceleradamente el bien durante el plazo del financiamiento, lo cual reduce la base imponible para el pago del impuesto a la renta
- Se puede utilizar el IGV de los comprobantes de pago de cada cuota como crédito fiscal.
- Financiamiento de bienes nuevos y usados.
- Financiamiento de bienes muebles desde un plazo mínimo de 24 meses.
- Financiamiento de bienes inmuebles desde un plazo mínimo de 60 meses.
- Beneficios tributarios: escudo fiscal sobre el impuesto a la renta por la depreciación acelerada e IGV financiado en cada cuota.

Desventajas del arrendamiento financiero

Si se han mencionado las ventajas del leasing financiero, también deben tomarse en cuenta sus desventajas. Para Gestionpyme (2021, p. 1), entre las desventajas se encuentran:

- Mayor costo financiero de la deuda con respecto a un crédito bancario.
- Solo se podrá acceder al bien mueble o inmueble una vez cancelado el contrato de leasing.
- No suelen incluir servicios adicionales. Lo cual significa que todos los gastos de mantenimiento o reparación, seguros y conservación corren por cuenta del arrendatario.
- Cancelar el contrato supondrá una penalización

b) Interés

La siguiente dimensión que, fundamenta el estudio del arrendamiento financiero, es el interés. Al momento de solicitar un leasing, otro aspecto, aparte del financiamiento, a ser tomado en consideración para decidir con qué entidad financiera trabajar y hacer la solicitud del mismo, es la tasa de interés bancaria que se tendrá que cancelar por la deuda adquirida. Dicho interés, según el BBVA (2021, p. 1), “es el dinero obtenido o pagado por la cesión temporal de un capital. Siendo clasificado por interés remuneratorio, o por interés de mora”. De modo que, antes de realizar la operación de solicitud del leasing, debe evaluarse la cantidad que deberá ser devuelta más los intereses y comisiones acordados durante las negociaciones del arrendamiento financiero, y que deberá ser devuelta en uno o varios pagos, aunque habitualmente la cantidad se devuelve en cuotas mensuales. A continuación, se presenta una tabla de los intereses a cancelar por solicitud de leasing en una entidad bancaria en Perú para el mes de febrero del 2021.

Tabla 1.
Costos y comisiones

Comisiones	Intereses	Tasa
Por estructuración: 1% + IG IGV	Moratorio	30 % de Tasa de interés Efectiva Activa (TEA): Es el costo total del crédito para el prestatario expresado en porcentaje anualizado, que incluye todos los cargos financieros que la entidad supervisada cobre el prestatario.
Por opción de compra: 1% + IG IGV	Soles: 15,00%	
Por liquidación anticipada: 5% + IG IGV	Dólares: 10,00%	
Por modificación de contrato: 1% + IG IGV	Compensatorio	
	Soles: 46,78%	
	Dólares: 24,00%	

Fuente: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA 2021)

c) Opción de compra

Una vez culminado el contrato de arrendamiento financiero, el arrendatario tendrá la potestad de ejercer tres acciones, las cuales según el artículo presentado por la página web en línea NoviCap, son las siguientes:

- Optar por no comprar el bien y devolverlo a la entidad financiera.
- Renegociar el contrato de arrendamiento financiero sobre el mismo bien por otro espacio de tiempo definido.
- Ejercer la acción de compra, de forma que, automáticamente el bien pasará a ser propiedad del arrendatario.

Por todo lo antes expuesto, en estas tres dimensiones, el arrendamiento financiero llega a convertirse en una opción viable para las pymes, las cuales podrán acceder y disfrutar de maquinarias, equipos y/o bienes muebles e inmuebles necesarios para la actividad y desarrollo de la empresa u organización, sin tener que, realizar elevadas inversiones.

2.2.2. Gestión comercial

2.2.2.1. Concepto de gestión comercial

Esta variable, objeto de estudio en la presente investigación, viene a constituir una serie de recursos y técnicas que cada organización, con fines de lucro debería realizar, para dar a conocer su propuesta comercial. De esta manera, se comporta como un canal de comunicación de cualquier empresa con el mundo exterior. Abarca actividades como la realización de una propuesta o proyecto de estudio de mercado, la planificación de objetivos e inclusive los medios de distribución y venta de cualquier compañía. Para fundamentar lo ya expuesto, tómese en consideración lo que señala Carpintero (2017, p. 22) a continuación:

La gestión comercial es una de las funciones básica que debe ser manejada dentro de toda empresa u organización, planificando y organizando las políticas, estrategias, niveles de transacciones en todos los procesos comerciales que se desarrollan dentro de la misma, para esto se debe aplicar y ejecutar acciones referentes a producto, precio, distribución y promoción con la finalidad de satisfacer

las necesidades del cliente y de la empresa, ofreciendo siempre productos o servicios de calidad con un servicio de atención al cliente eficiente.

Por lo tanto, en una sociedad tan dinámica como la que actualmente se vive en las grandes ciudades y, con un mercado cada vez más competitivo, la gestión comercial debe ser manifestada de forma oportuna, buscando y encontrando soluciones y nuevas ideas, para lograr mayores posibilidades de éxito, en las diferentes circunstancias y desafíos que se presenten interna y externamente en la organización o compañía. Razón por la que, una empresa debe poseer un equipo de colaboradores que estén vinculados a alcanzar objetivos y metas en equipo, en donde se permita lograr la satisfacción del cliente y la empresa tenga más probabilidades de generar ganancias.

2.2.2.2. Dimensiones de la gestión comercial

a) Planificación estratégica

La planificación estratégica guía a las empresas en la toma de decisiones y la asignación de sus recursos en el período siguiente. Esta es una tarea que puede y debe realizar cualquier empresa, independientemente de su tamaño o área de actividad.

Por lo tanto, así como todas las empresas necesitan crecer y alcanzar objetivos, en última instancia también es necesario organizar y desarrollar un plan de acción que sea coherente para ambos. Sin embargo, es bueno decir que la planificación estratégica debe ser un proceso que involucre a todos los equipos y niveles de la organización. Así pues, sirva de fundamento a lo ya expuesto, lo que señalan Bateman & Snell, citados por Chilon (2018, p. 20), quienes definen a la planificación estratégica como:

El procedimiento por el cual se elige la direccionalidad de las asociaciones. Se establecen los objetivos futuros y se dibujan las direcciones para la consecución de las historias objetivo. Además, arregla la paridad versátil de la asociación a su condición, tratando de reaccionar productivamente a las solicitudes naturales de un flujo constante de datos.

De modo que, la planificación estratégica, contribuirá a que los gerentes y/o directivos de la empresa tomen decisiones claras y objetivas, con la finalidad de alcanzar las metas y objetivos trazados a corto, mediano y largo plazo, con el propósito de escalar, mejorar y desarrollar el desempeño y labores de la empresa, lo cual se traducirá en mayores utilidades y rentabilidad a mediano y largo plazo.

b) Clientes

Esta dimensión de la gestión comercial, es sumamente importante, pues representa la persona natural o jurídica, que recibe o adquiere un bien o servicio a cambio de dinero u otro tipo de retribución. De allí que, cada día se buscan estrategias para conseguir nuevos clientes y mejorar la calidad de atención dada a estos, pues las organizaciones comerciales, reconocen el valor de contar con una elevada cartera de clientes. En este sentido, el aporte de Alcaide, citado por Coz (2019, p. 25), resulta oportuno, pues señala que:

La fidelización de clientes consiste en lograr que un cliente, un consumidor que ya ha adquirido nuestro producto o servicio, se convierta en un cliente fiel al producto, servicio o marca; es decir, se convierta en un cliente asiduo o frecuente. La fidelización de clientes no solo permite lograr que el cliente vuelva a comprar o a visitar, sino que también permite lograr que recomiende el producto o servicio que ha obtenido”.

Se infiere que, las empresas viven sobre la base de los clientes, ya que contribuyen al beneficio posterior de la empresa con cada decisión de consumo. Por supuesto, las categorizaciones de clientes difieren significativamente según el tipo de empresa o producto considerado, pero en todos los casos podemos hablar de clientes satisfechos o insatisfechos, dependiendo del resultado que obtuvieron, es decir, en qué nivel la empresa satisface sus necesidades. (Que se sabe que afecta las compras futuras).

c) Fuerza de ventas

Esta dimensión, dentro de la gestión comercial llevada a cabo en una empresa, es considerada como uno de los elementos relevantes del área de marketing y hace alusión a las acciones del departamento comercial de la compañía. La fuerza de ventas, es definida como el conjunto de recursos humanos

y materiales que hacen enlace e interacción entre la empresa y los clientes. Tómese como referencia teórica lo expresado por los autores Kotler y Armstrong, citados por Villacrés (2019, p. 27), quienes señalan lo siguiente:

La fuerza de ventas es un eslabón decisivo entre una compañía y sus clientes, donde la fuerza de ventas constituye a la compañía ante sus clientes, transmitiendo información, planteando negocios, aclarando condiciones, cerrando ventas, entre otros, y por otra parte representando a los clientes ante la empresa, defendiendo sus intereses y acciones.

Lo antes expuesto, permite inferir que, debido a la relevancia que tiene la fuerza de venta para la empresa, es necesario que todas las personas involucradas con el equipo de ventas, se involucren con las metas, objetivos, visión y misión de la compañía. Tal sentido de pertenencia, no solo permitirá desarrollar un buen clima organizacional, sino que además contribuirá al desarrollo y expansión de la compañía, porque al aumentar las ventas, bien sea de un producto, servicio o bien, aumentan las ganancias. En este mismo hilo argumental, las ventas, según Artal, citado por el autor Coz (2019, p. 31), “son el corazón de cualquier negocio, es la actividad fundamental de cualquier aventura comercial. Se trata de reunir a compradores y vendedores, y el trabajo de toda la organización es hacer lo necesario para que esta reunión sea exitosa”.

2.3. Definición de términos básicos

Activo. Es un bien o derecho que la empresa posee. [Debitoor.es (202, p. 1). Glosario de contabilidad]

Activo circulante. Son bienes y derechos líquidos de una empresa. El dinero que una empresa tiene para disponer en cualquier momento. [Debitoor.es (202, p. 1). Glosario de contabilidad]

Arrendador. Es aquella persona o empresa que, por ser el propietario, tiene los derechos necesarios para hacer el contrato de arriendo de algún bien demandado. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2017, p.1).

Arrendamiento. Es un pacto por el que el arrendador transfiere al arrendatario, a cambio de un importe único de dinero o una serie de pago mensuales, para poder

de utilizar un activo durante un determinado tiempo. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2017, p. 1).

Arrendatario. Es la persona o empresa que adquiere el derecho a usar un bien o activo, a cambio de entregarle al arrendador un importe dinerario o una serie de rentas, es decir, persona natural o jurídica que alquila un bien. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2017, p. 1).

Arrendamiento financiero. En términos generales se refiere al arrendamiento de un capital, o alquiler que realizan las empresas para obtener ganancias a través de un contrato en un determinado tiempo. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2017, p. 1).

Banco. Institución que realiza labores de intermediación financiera, recibiendo dinero de unos agentes económicos (depósitos), para darlo en préstamo a otros agentes económicos (créditos). (Diccionario Contable 2021, p. 2).

Caja.: En contabilidad, se entiende por caja el registro de la entrada y salida de dinero en efectivo. [Debitoor.es (202, p. 1). Glosario de Contabilidad]

Cliente. Es una persona física o jurídica que recibe un servicio o adquiere un bien a cambio de un dinero u otro tipo de retribución. [Debitoor.es (2021, p. 1). Glosario de Contabilidad]

Contrato. Se trata de un acuerdo, oral o escrito, en el que dos o más partes se comprometen a cumplir una serie de condiciones. Lo más común es dejarlo por escrito, para asegurarse del cumplimiento del mismo. [Debitoor.es (2021, p.1). Glosario de Contabilidad]

Contrato de leasing. El contrato de leasing o también conocido como arrendamiento financiero es una forma de financiar la compra de activos fijos que tienen un gran coste. [Debitoor.es (2021, p. 1). Glosario de Contabilidad].

Contrato mercantil: es un contrato de prestación de servicios cuyas partes son profesionales o empresarios y colaboran de forma independiente. [Debitoor.es (2021, p. 1). Glosario de contabilidad]

Crédito. Es una operación financiera en la que una persona o entidad (acreedor) presta una cantidad determinada de dinero a otra persona (deudor). [Debitoor.es (2021, p. 1). Glosario de contabilidad]

Depreciación. Método por el que se valora el coste que supone la pérdida de valor por uso de un bien que la empresa posee. [Debitoor.es (2021, p. 1). Glosario de contabilidad]

Deuda. Es una obligación de pago que una entidad, persona física, jurídica o administración, tiene con otra. [Debitoor.es (2021, p. 1). Glosario de contabilidad]

Financiación básica: La financiación básica de una empresa es la forma en que esta financia su actividad. [Debitoor.es (2021, p. 1). Glosario de contabilidad]

Impuesto. Es un tributo que se paga al estado para soportar los gastos públicos. Estos pagos obligatorios son exigidos tanto a personas físicas, como a personas jurídicas. [Debitoor.es (2021, p. 1). Glosario de contabilidad]

Impuesto sobre bienes inmuebles. Es un tributo que grava la posesión o titularidad de bienes inmuebles. [Debitoor.es (2021, p.1). Glosario de contabilidad].

Interés. Precio que se paga por el uso de fondos prestables. El interés es una carga para aquél que lo desembolsa y una renta para el que lo recibe. (Diccionario Contable 2021, p. 16).

Intereses de demora. También conocidos como intereses moratorios, los intereses de demora son una compensación para el acreedor cuando éste no ha recibido el pago de una deuda a tiempo. [Debitoor.es (2021, p. 1). Glosario de contabilidad].

Morosidad. La morosidad es la práctica por la cual un deudor, persona física o jurídica, no paga al vencimiento de su obligación. En este caso, dicho deudor es conocido como moroso. [Debitoor.es (2021, p.1). Glosario de contabilidad].

Negocio. Es un trabajo u ocupación que se realiza para obtener una ganancia. [Debitoor.es (2021, p. 1). Glosario de contabilidad].

Obligación. Es una deuda a medio o largo plazo, usada por las empresas para conseguir dinero como préstamo. [Debitoor.es (2021, p. 1). Glosario de contabilidad].

Patrimonio. Desde un punto de vista económico, el patrimonio lo componen los bienes, derechos y obligaciones de una empresa o de una persona. [Debitoor.es (2021, p. 1). Glosario de contabilidad].

Persona física. Es una persona natural sujeta a derechos y obligaciones recogidos por la Ley. [Debitoor.es (2021, p. 1). Glosario de contabilidad].

Persona jurídica. Hace referencia a una entidad pública o privada con determinados derechos y obligaciones. [Debitoor.es (2021, p. 1). Glosario de contabilidad].

Plazo del arrendamiento. Período no cancelable por el cual el arrendatario ha contratado el arrendamiento del activo, junto arrendamientos 523 NICSP 13 con cualquier cláusula adicional mediante la cual éste tenga derecho a continuar con el arrendamiento, con o sin pago adicional, siempre que al inicio del arrendamiento se tenga la razonable certeza de que el arrendatario ejercerá tal opción.

Pyme. Es el acrónimo para pequeña y mediana empresa, que incluye a todas aquellas empresas con menos de 250 trabajadores y una facturación anual inferior a 50 millones de euros. [Debitoor.es (2021, p. 1). Glosario de contabilidad].

Vencimiento. Es la fecha límite de pago de una deuda por parte de un cliente a un proveedor. [Debitoor.es (2021, p. 1). Glosario de contabilidad].

Vida útil de un activo. La vida útil de un activo es el tiempo en que un activo determinado está operativo para el funcionamiento de la empresa. [Debitoor.es (2021, p. 1). Glosario de contabilidad].

III. MARCO METODOLÓGICO

3.1. Hipótesis de la investigación

3.1.1. Hipótesis general

HG El arrendamiento financiero se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.

3.1.2. Hipótesis específicas

HE 1 El financiamiento se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.

HE 2 El interés se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.

HE 3 La opción de compra se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.

3.2. Variable de estudio

3.2.1. Definición conceptual

3.2.1.1. Arrendamiento financiero

Contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora, para su uso por un tiempo determinado a favor de una empresa arrendataria a cambio de una retribución consistente en cuotas periódicas, y con una opción de compra a favor de la arrendataria por un valor pactado. Marquina y Rodríguez (2019)

3.2.1.2. Gestión comercial

Función básica que debe ser manejada dentro de toda empresa u organización, planificando y organizando las políticas, estrategias y niveles de transacciones en todos los procesos comerciales que se desarrollan dentro de la misma, para esto, se deben aplicar y ejecutar acciones referentes a producto, precio, distribución y promoción. Carpintero (2017).

3.2.2. Definición operacional

Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores
Arrendamiento financiero (leasing)	En este estudio se necesita el otorgamiento de un arrendamiento financiero, para mejorar del servicio de un suministro de despacho para buses, esta compra permitirá poder brindar un servicio fluido, porque en la actualidad solo cuentan con un solo Surtidor para buses, lo que dificulta la atención.	Financiamiento	Recursos externos Aumentar operaciones Cumplir objetivos Evaluar la entidad financiera
		Interés	Tasa bancaria Cantidad solicitada Cuotas de devolución Evaluar donde se comprará
Gestión comercial	Dentro de la empresa se realiza ciertas investigaciones para gestionar algunos procesos para mejorar la atención a los clientes, en el grifo se atienden con 11 Surtidores con los cuales se puede abastecer de una manera fluida a los clientes, en el deseo de mejorar esto se quiere realizar la gestión comercial para comprar un sistema de despacho para buses, lo que ayudara a poder brindar la atención y no se formen largas colas como ocurre en la actualidad, incluso con que las unidades se vayan a otro lugar hacer abastecidos, originando perdida para la empresa.	Opción de compra	Verificar lo que se comprará Realizar la compra
		Planificación estratégica	Se necesita crecer Organizarse Desarrollar plan de acción Garantizar clientes continuos
		Cientes	Conseguir clientes nuevos Recomendar el servicio La empresa satisface las necesidades del cliente. Lo que necesita el cliente para una mejor atención. Planteamiento de negocio
		Fuerza de ventas	Mejorar la venta

3.3. Tipo y nivel de la investigación

El tipo de investigación fue aplicada según Sánchez Carlessi (2005, p. 19) ya que ha brindado información clara y precisa para describirán las variables desde su realidad en el momento. El método de la investigación fue el cuantitativo ya que los cuestionarios que se aplicaron proporcionaron puntajes numéricos los cuales fueron procesados estadísticamente a fin de comprobar el grado de correlación entre las variables consideradas. El estudio fue de corte transversal ya que los datos de la investigación fueron recogidos en un lugar y momento determinados.

El nivel de la investigación fue el “descriptivo correlacional” (Sánchez Carlessi: 2005). Cazau (2006, p. 21) señala:

La investigación correlacional tiene como finalidad medir el grado de relación que eventualmente pueda existir entre dos o más conceptos o variables, en los mismos sujetos. Más concretamente, busca establecer si hay o no una correlación, de qué tipo es y cuál es su grado o intensidad (cuán correlacionadas están).

Por tanto, el objetivo esencial de la investigación correlacional fue determinar cómo se comporta un concepto o variable conociendo el comportamiento de otra u otras variables relacionadas, es decir, su objetivo es predecir.

Hernández Sampieri (2010, p. 82) señala que la investigación correlacional asocia variables mediante un patrón predecible para un grupo o población:

Este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular. En ocasiones solo se analiza la relación entre dos variables, pero con frecuencia se ubican en el estudio relaciones entre tres, cuatro o más variables. Los estudios correlacionales, al evaluar el grado de asociación entre dos o más variables, miden cada una de ellas (presuntamente relacionadas) y, después, cuantifican y analizan la vinculación. Tales correlaciones se sustentan en hipótesis sometidas a prueba.

Por esta razón, las puntuaciones obtenidas de los instrumentos aplicados fueron ingresadas a un programa estadístico computarizado (statistical package for social science, SPSS para windows. A continuación, se correlacionaron las

mencionadas variables, utilizando para ello el coeficiente de correlación lineal producto-momento de Pearson, con la finalidad de establecer si existen relaciones significativas entre ellas.

3.4. Diseño de la investigación

La investigación fue de tipo “no experimental” de corte trasversal (Sánchez Carlessi: 2005) porque no se manipuló ninguna variable. Fue una investigación de “corte trasversal” (Ander Egg: 2001) porque analizó el fenómeno en un lugar y momento determinado.

3.5. Población y muestra de estudio

3.5.1. Población

La población de la investigación estuvo conformada por la totalidad del personal de la empresa considerada para la investigación. Este personal comprende a directivos, personal técnico, personal administrativo y trabajadores manuales. En total la población estuvo conformada por 24 personas.

3.5.2. Muestra

Considerando que la población de la investigación no es muy amplia (24 personas) y que la aplicación de un muestreo probabilístico reduciría aún más el tamaño de la muestra se decidió utilizar como muestra a la totalidad de la población. Es decir, se aplicó criterialmente un censo. Es decir, la muestra estará conformada por las 24 personas que conforman la población.

El criterio de inclusión para ser considerado parte de muestra fue ser trabajador activo de la empresa ASSA SAC. El criterio de exclusión para no ser considerado parte de muestra fue no ser trabajador activo de la empresa ASSA SAC. Por lo que la muestra será de tipo censal, es decir el 100% de la población.

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1. Técnicas de recolección de datos

La técnica de recolección que se ha utilizado para este estudio corresponde a una encuesta, la misma que permitió tener los datos que se necesitan para dar respuestas a los objetivos.

3.6.2. Instrumentos de recolección de datos

Los instrumentos que se han utilizado en la investigación son dos cuestionarios tipo Likert elaborados expresamente para evaluar las variables consideradas en el estudio. Estos instrumentos fueron respondidos por el personal de la empresa. Ambos cuestionarios antes de ser aplicados definitivamente fueron sometidos a estudios de prueba piloto para su validez aplicando el criterio de expertos y a estudios de confiabilidad utilizando la prueba alpha de Cronbach.

3.7. Métodos de análisis de datos

Para el método de análisis de datos se consideraron los siguientes puntos que a continuación se detallan:

- 1) Se coordinará con los responsables de la empresa para el acceso y la aplicación de los instrumentos.
- 2) Se aplicaron los instrumentos.
- 3) Se calificarán los cuestionarios aplicados.
- 4) Las puntuaciones obtenidas fueron trasladadas al programa estadístico SPSS para los análisis estadísticos del caso.
- 5) Se llevarán a cabo los procedimientos estadísticos del caso y se comprobarán o no las hipótesis planteadas.
- 6) Se efectuaron los análisis de resultados y se plantearon las respectivas conclusiones y se formularon las recomendaciones pertinentes.

3.8. Aspectos éticos

Primero, se consideró la parte de las bases teóricas en donde se consideraron a varios autores para consolidar las diversas teorías, al respecto estos autores están indicados en la bibliografía, respetando de este modo el derecho de autor y respetando el aspecto ético de esta investigación.

Segundo: la parte del cuestionario se aplicó de manera anónima por lo que no se pusieron datos de sus nombres ni apellidos y que solamente se utilizó este estudio para este único trabajo

Tercero: Esta investigación es original, la que se ha realizado con seriedad y responsabilidad orientada a analizar el problema de sus variables para posibles recomendaciones y con la posibilidad que sirva para futuras investigaciones.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados descriptivos

Tabla 2.
Arrendamiento financiero

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	15	62,5	62,5	62,5
Válido Acuerdo	7	29,2	29,2	91,7
Indiferente	2	8,3	8,3	100,0
Total	24	100,0	100,0	

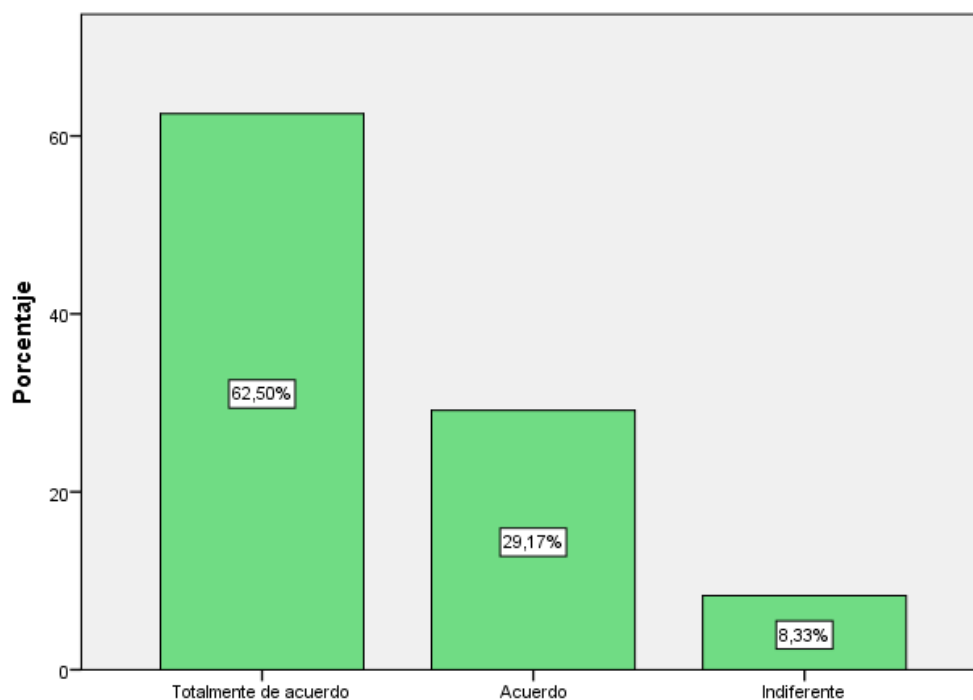


Figura 1. Arrendamiento financiero

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede visualizar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la variable: arrendamiento financiero y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 62,50%, acuerdo 29,17% e indiferente 8,33%.

Tabla 3.
Financiamiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente de acuerdo	16	66,7	66,7	66,7
	Acuerdo	6	25,0	25,0	91,7
	Indiferente	2	8,3	8,3	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

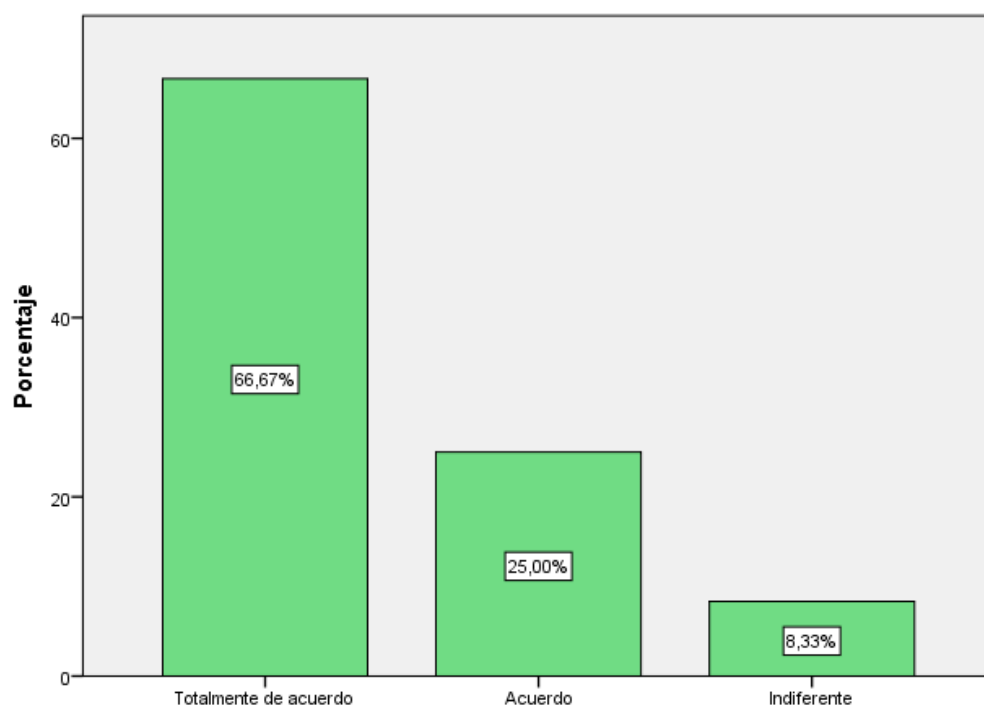


Figura 2. Financiamiento

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede visualizar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la dimensión: financiamiento y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 66,67%, acuerdo 25,00% e indiferente 8,33%

Tabla 4.

¿Cree usted que es necesario solicitar recursos externos para realizar adquisiciones de un sistema de suministro R14?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente de acuerdo	13	54,2	54,2	54,2
Válido	Acuerdo	8	33,3	33,3	87,5
	Indiferente	3	12,5	12,5	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

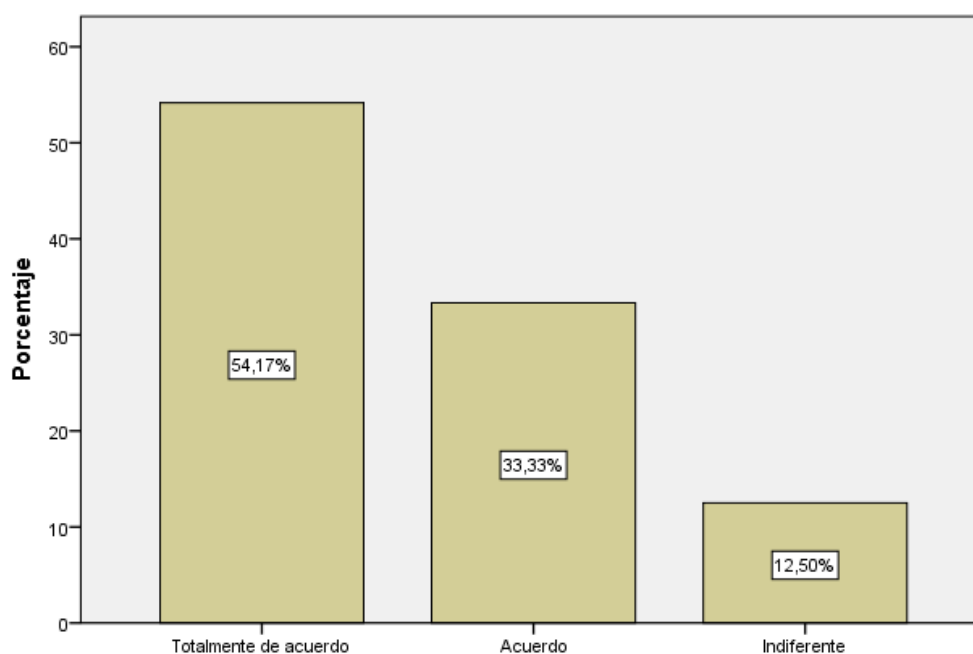


Figura 3. *¿Cree usted que es necesario solicitar recursos externos para realizar adquisiciones de un sistema de suministro R14?*

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede apreciar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: ¿Cree usted que es necesario solicitar recursos externos para realizar adquisiciones de un sistema de suministro R14? y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 54,17%, acuerdo 33,33% e indiferente 12,50%.

Tabla 5.

¿Cree usted que la adquisición de un sistema de suministro R14, aumentará las operaciones futuras?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente de acuerdo	16	66,7	66,7	66,7
Válido	Acuerdo	7	29,2	29,2	95,8
	Indiferente	1	4,2	4,2	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

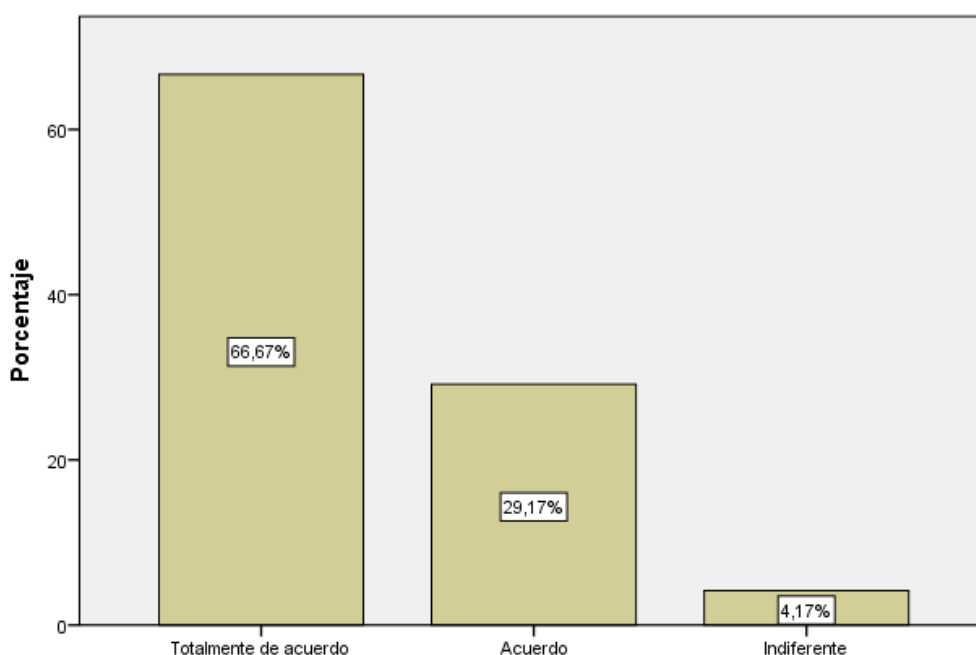


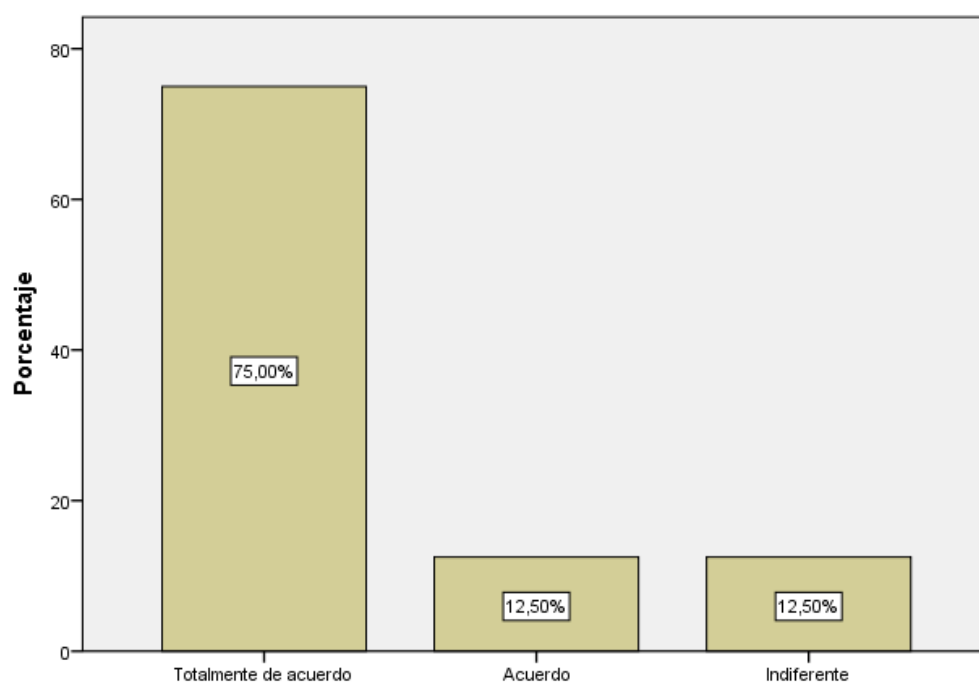
Figura 4. ¿Cree usted que la adquisición de un sistema de suministro R14, aumentará las operaciones futuras?

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede apreciar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: ¿Cree usted que la adquisición de un sistema de suministro R14, aumentará las operaciones futuras? y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 66,67%, acuerdo 29,17% e indiferente 4,17%

Tabla 6.*¿Cree usted que el cumplimiento de objetivos es importante para la empresa?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente de acuerdo	18	75,0	75,0	75,0
Válido	Acuerdo	3	12,5	12,5	87,5
	Indiferente	3	12,5	12,5	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

**Figura 5.** *¿Cree usted que el cumplimiento de objetivos es importante para la empresa?***Fuente.** Elaboración propia

Interpretación: se puede observar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: ¿Cree usted que el cumplimiento de objetivos es importante para la empresa? y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 75,00%, acuerdo 12,50% e indiferente 12,50%.

Tabla 7.
Interés

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente de acuerdo	14	58,3	58,3	58,3
Válido	Acuerdo	8	33,3	33,3	91,7
	Indiferente	2	8,3	8,3	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

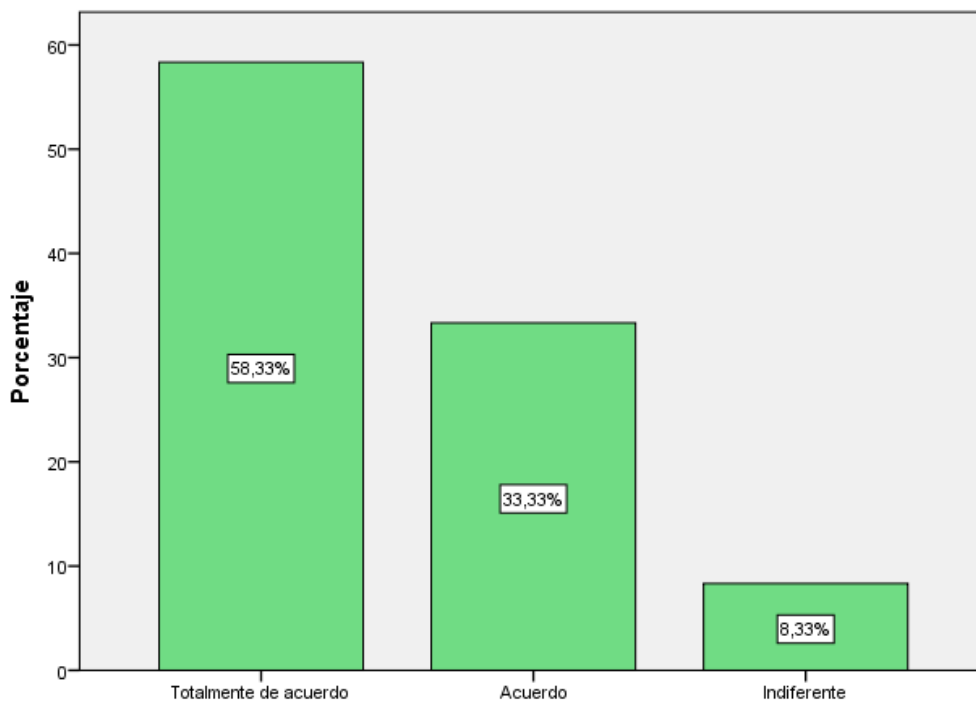


Figura 6. Interés

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede visualizar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la dimensión: interés y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 58,33%, acuerdo 33,33% e indiferente 8,33%

Tabla 8.

¿Cree usted que para solicitar un recurso externo es necesario evaluar de manera minuciosa la entidad financiera?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente de acuerdo	12	50,0	50,0	50,0
Válido	Acuerdo	10	41,7	41,7	91,7
	Indiferente	2	8,3	8,3	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

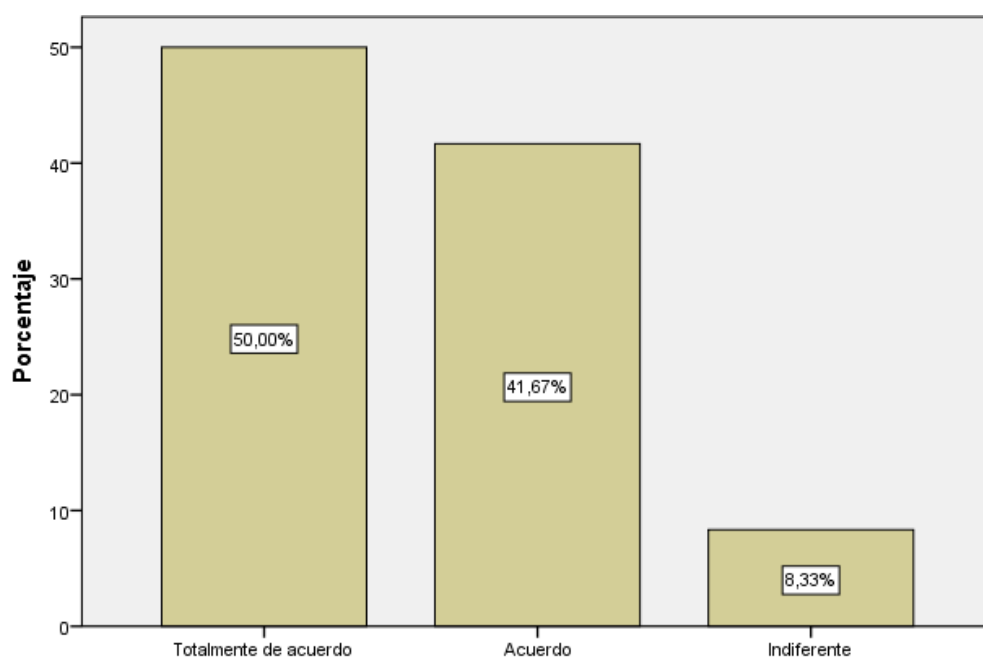


Figura 7. *¿Cree usted que para solicitar un recurso externo es necesario evaluar de manera minuciosa la entidad financiera?*

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede observar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: ¿Cree usted que para solicitar un recurso externo es necesario evaluar de manera minuciosa la entidad financiera? y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 50,00%, acuerdo 41,67% e indiferente 8,33%

Tabla 9.

¿Cree usted que es necesario evaluar la tasa bancaria en la actualidad, pues tiende a variar de acuerdo a la entidad financiera?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente de acuerdo	12	50,0	50,0	50,0
Válido	Acuerdo	10	41,7	41,7	91,7
	Indiferente	2	8,3	8,3	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

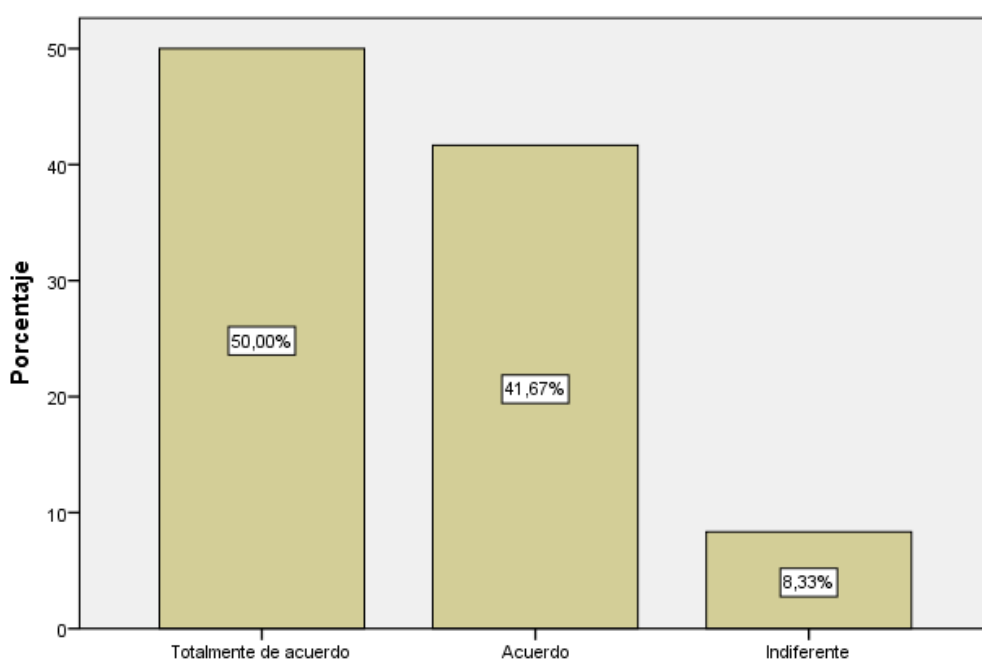


Figura 8. *¿Cree usted que es necesario evaluar la tasa bancaria en la actualidad, pues tiende a variar de acuerdo a la entidad financiera?*

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede apreciar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: *¿Cree usted que es necesario evaluar la tasa bancaria en la actualidad, pues tiende a variar de acuerdo a la entidad financiera?* y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 50,00%, acuerdo 41,67% e indiferente 8,33%.

Tabla 10.

¿Cree usted que es necesario realizar diversas propuestas para la adquisición de un R 14, para solicitar la cantidad precisa.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	18	75,0	75,0	75,0
Válido Acuerdo	4	16,7	16,7	91,7
Indiferente	2	8,3	8,3	100,0
Total	24	100,0	100,0	

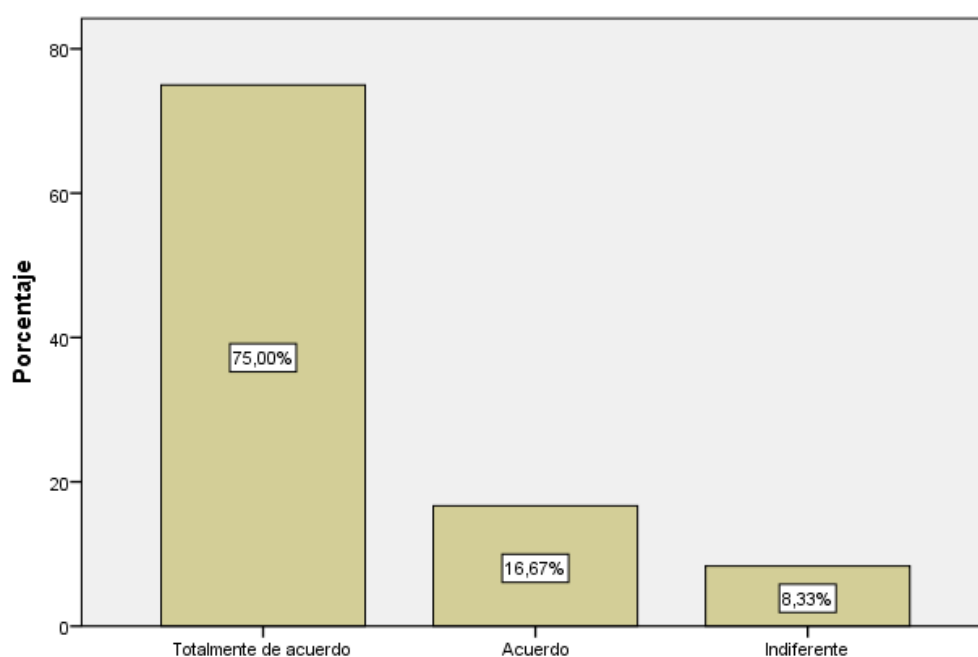


Figura 9. ¿Cree usted que es necesario realizar diversas propuestas para la adquisición de un R 14, para solicitar la cantidad precisa?

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede notar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: ¿Cree usted que es necesario realizar diversas propuestas para la adquisición de un R 14, para solicitar la cantidad precisa? y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 75,00%, acuerdo 16,67% e indiferente 8,33%

Tabla 11.

¿Cree usted que es necesario analizar cómo se realizarán las cuotas de devolución de pago?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente de acuerdo	16	66,7	66,7	66,7
	Acuerdo	7	29,2	29,2	95,8
	Indiferente	1	4,2	4,2	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

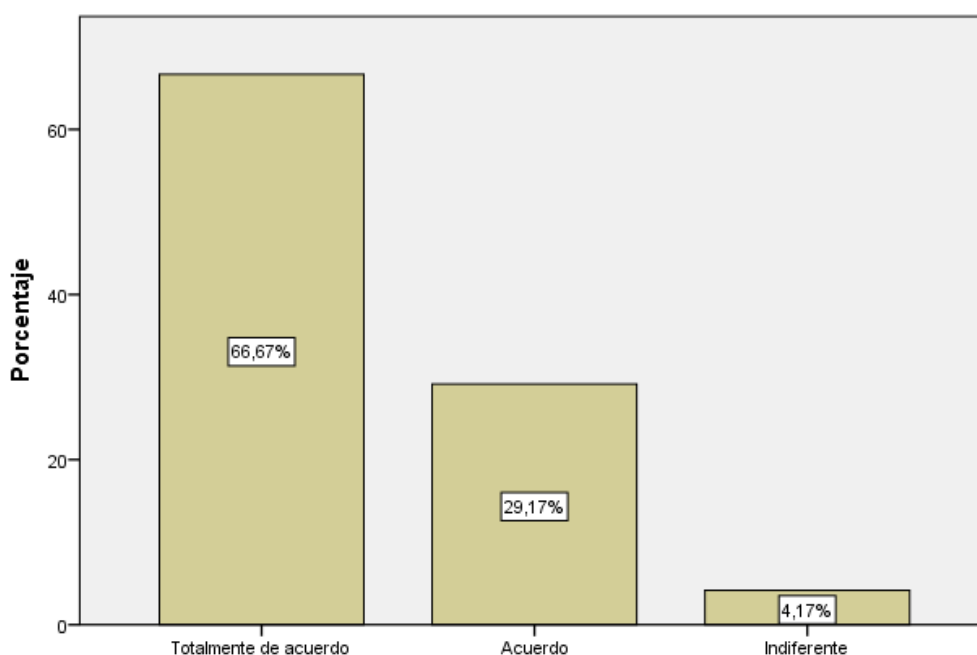


Figura 10. *¿Cree usted que es necesario analizar cómo se realizarán las cuotas de devolución de pago?*

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede ver en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: *¿Cree usted que es necesario analizar cómo se realizarán las Cuotas de devolución de pago?* y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 66,67%, acuerdo 29,17% e indiferente 4,17%

Tabla 12.
Opción de compra

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente de acuerdo	16	66,7	66,7	66,7
Válido	Acuerdo	6	25,0	25,0	91,7
	Indiferente	2	8,3	8,3	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

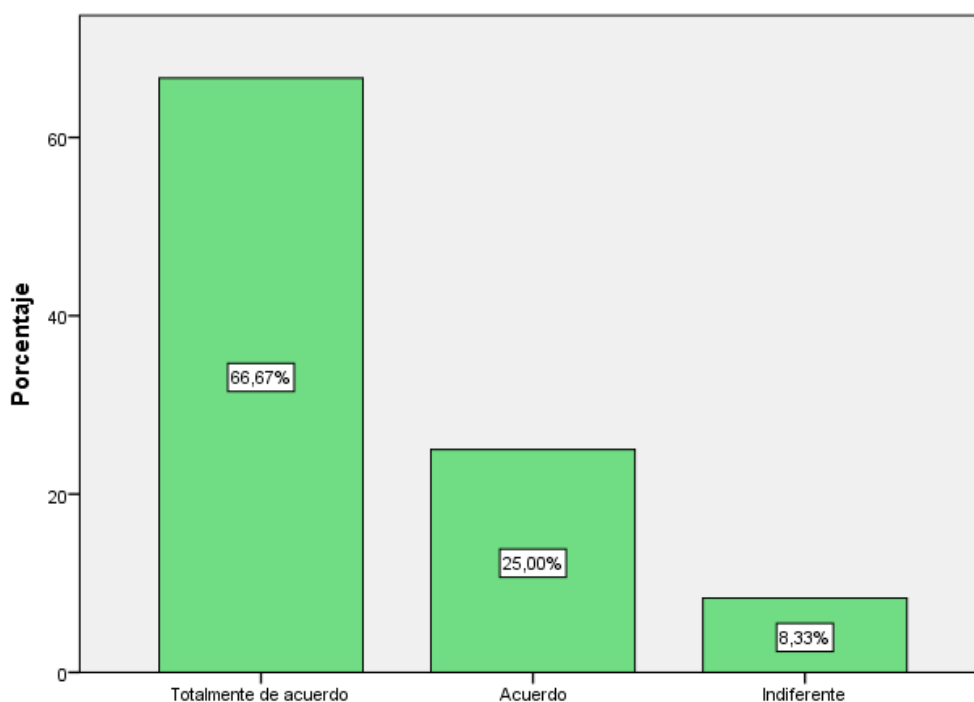


Figura 11. Opción de compra
Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede visualizar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la dimensión: opción de compra y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 66,67%, acuerdo 25,00% e indiferente 8,33%

Tabla 13.

¿Cree usted que es importante evaluar dónde se comprará el R 14 antes de solicitar el arrendamiento financiero?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	20	83,3	83,3	83,3
Válido Acuerdo	3	12,5	12,5	95,8
Indiferente	1	4,2	4,2	100,0
Total	24	100,0	100,0	

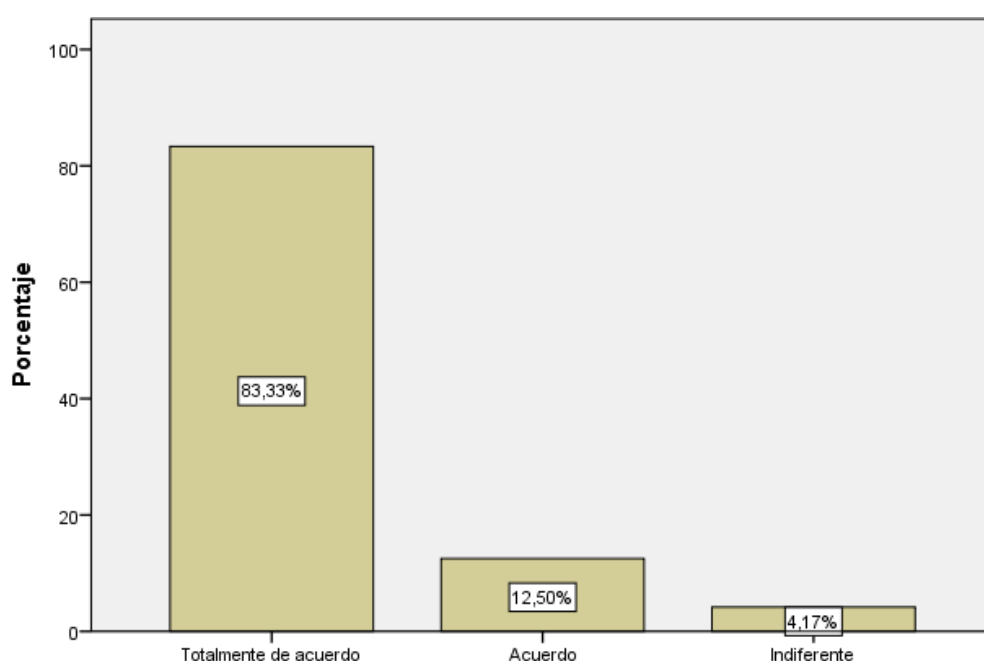


Figura 12. *¿Cree usted que es importante evaluar dónde se comprará el R 14 antes de solicitar el arrendamiento financiero?*

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede ver en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: *¿Cree usted que es importante evaluar dónde se comprará el R 14 antes de solicitar el arrendamiento financiero?* y se obtuvieron los siguientes resultados: Totalmente de acuerdo 83,33%, Acuerdo 12,50% e Indiferente 4,17%

Tabla 14.

¿Cree usted que la verificación de la compra permitirá realizar la solicitud del crédito?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente de acuerdo	8	33,3	33,3	33,3
Válido	Acuerdo	14	58,3	58,3	91,7
	Indiferente	2	8,3	8,3	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

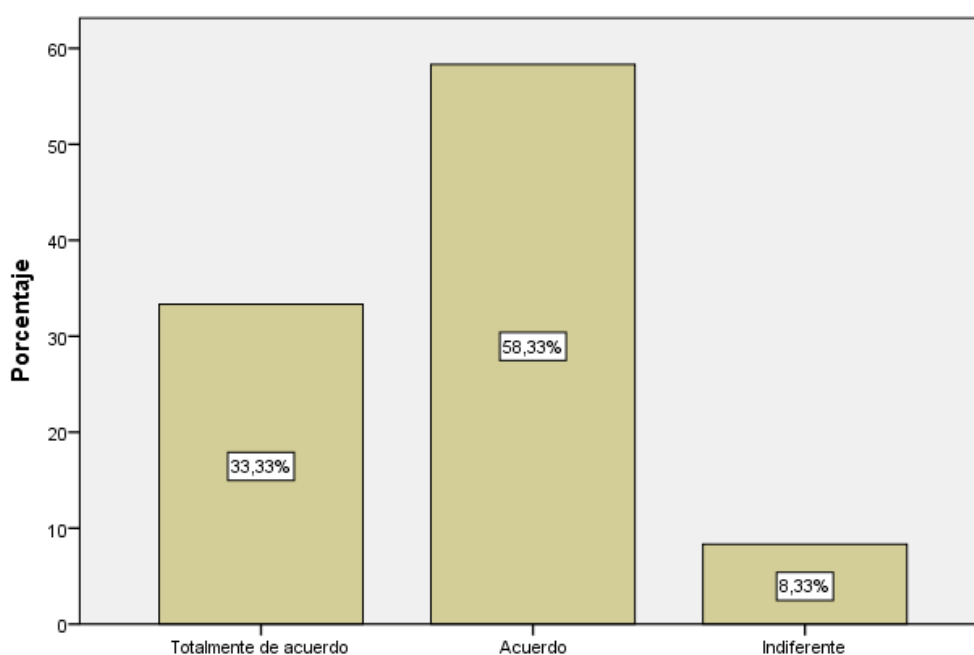


Figura 13. *¿Cree usted que la verificación de la compra permitirá realizar la solicitud del crédito?*

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede apreciar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: ¿Cree usted que la verificación de la compra permitirá realizar la solicitud del crédito? y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 33,33%, acuerdo 58,33% e indiferente 8,33%

Tabla 15.

¿Cree usted que realizar la compra e instalar el R14 para la atención debe ser coordinado para no tener días sin producción?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente de acuerdo	20	83,3	83,3	83,3
Válido	Acuerdo	2	8,3	8,3	91,7
	Indiferente	2	8,3	8,3	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

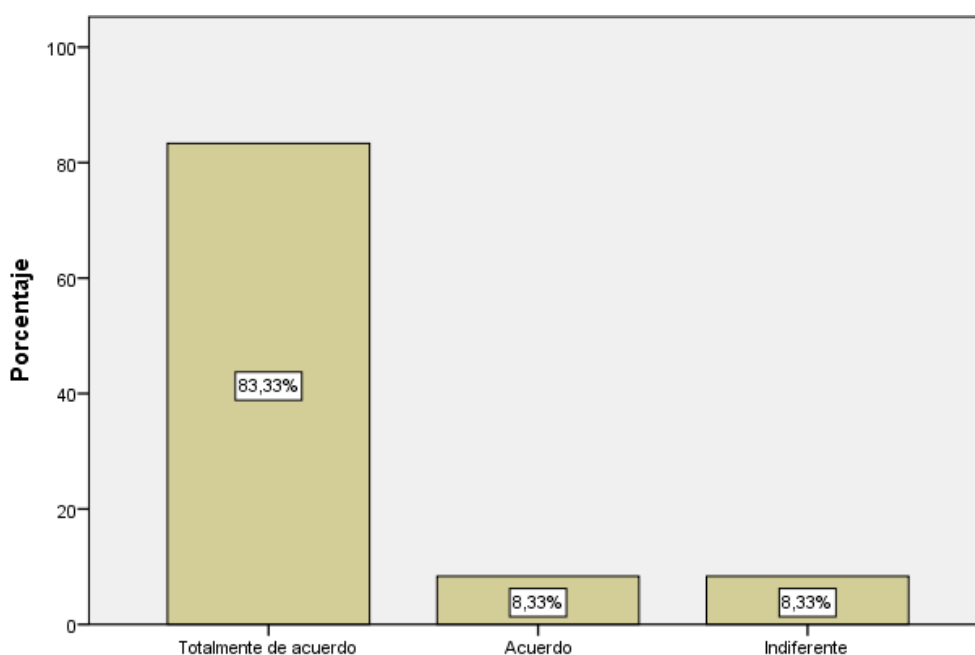


Figura 14. *¿Cree usted que realizar la compra e instalar el R14 para la atención debe ser coordinado para no tener días sin producción?*

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede observar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: *¿Cree usted que realizar la compra e instalar el R14 para la atención debe ser coordinado para no tener días sin producción?* y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 83,33%, acuerdo 8,33% e indiferente 8,33%

Tabla 16.
Gestión comercial

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente de acuerdo	16	66,7	66,7	66,7
	Acuerdo	5	20,8	20,8	87,5
	Indiferente	3	12,5	12,5	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

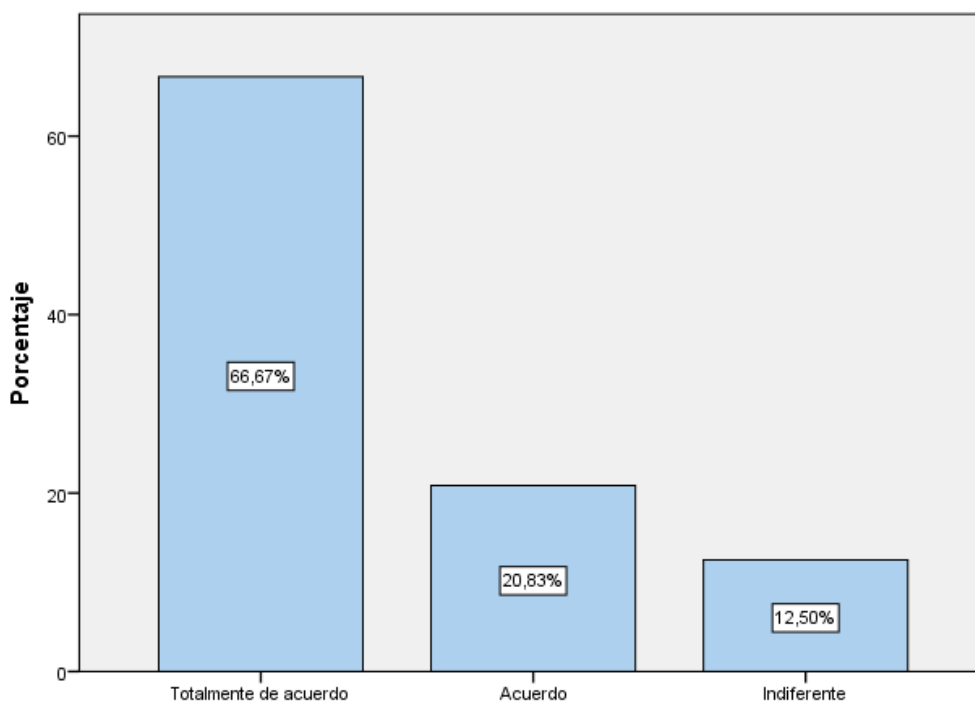


Figura 15. Gestión comercial

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede visualizar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la variable: gestión comercial y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 66,67%, acuerdo 20,83% e indiferente 12,50%

Tabla 17.
Planificación estratégica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente de acuerdo	19	79,2	79,2	79,2
Válido	Acuerdo	3	12,5	12,5	91,7
	Indiferente	2	8,3	8,3	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

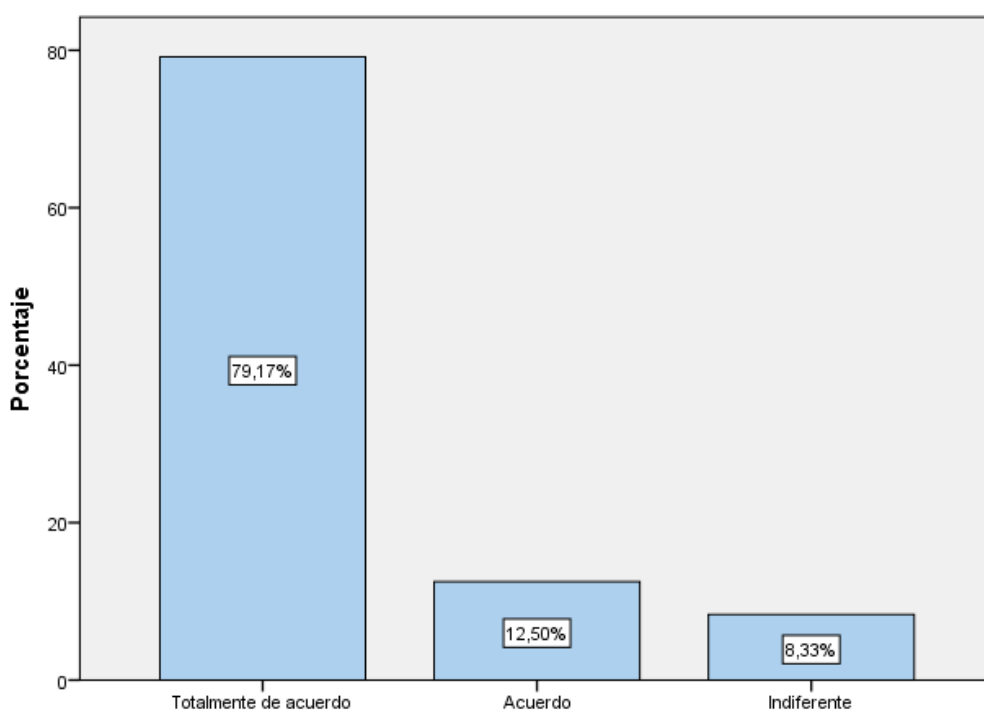


Figura 16. Planificación estratégica

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede visualizar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la dimensión: Planificación estratégica y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 79,17%, acuerdo 12,50% e indiferente 8,33%

Tabla 18.

¿Cree usted que la empresa necesita crecer con el afán de brindar un buen servicio?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente de acuerdo	17	70,8	70,8	70,8
Válido	Acuerdo	4	16,7	16,7	87,5
	Indiferente	3	12,5	12,5	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

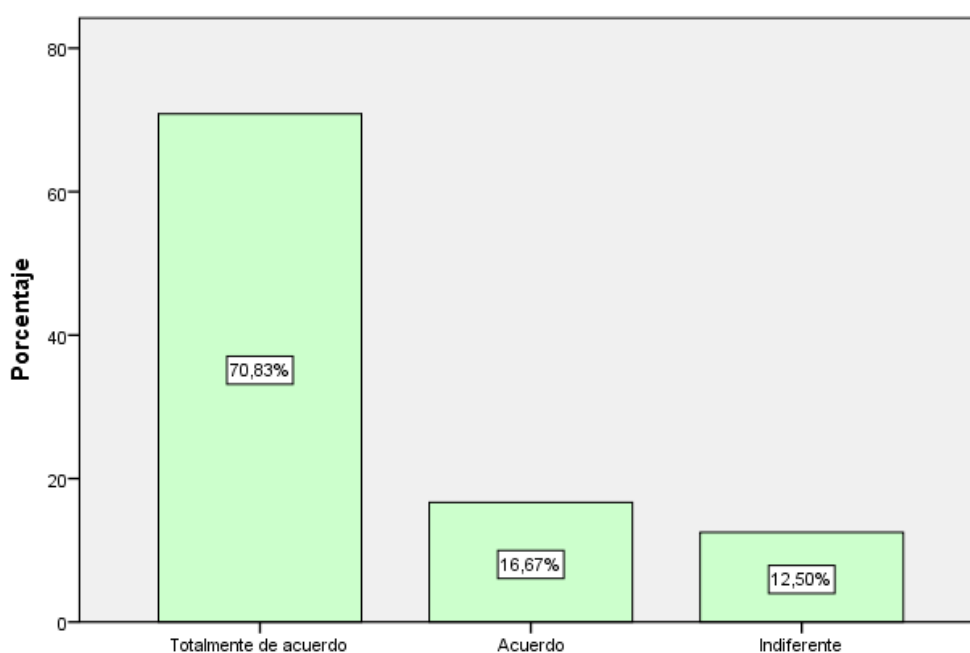


Figura 17. *¿Cree usted que la empresa necesita crecer con el afán de brindar un buen servicio?*

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede observar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: ¿Cree usted que la empresa necesita crecer con el afán de brindar un buen servicio? y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 70,83%, acuerdo 16,67% e indiferente 12,50%

Tabla 19.

¿Cree usted que organizarse empresarialmente es preciso para analizar la mejor manera de crecer?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente de acuerdo	19	79,2	79,2	79,2
Válido	Acuerdo	4	16,7	16,7	95,8
	Indiferente	1	4,2	4,2	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

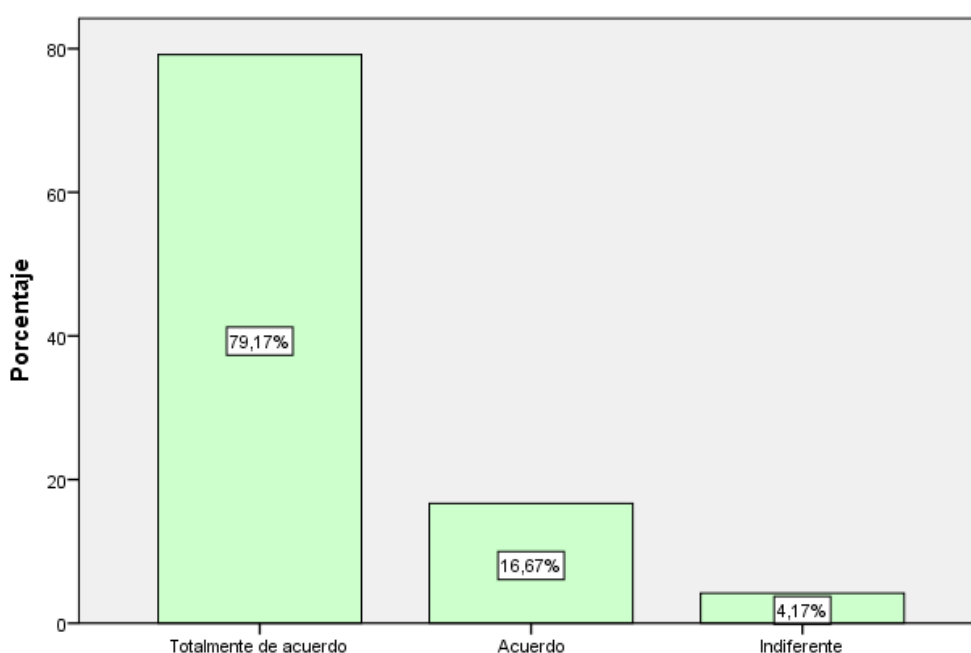


Figura 18. *¿Cree usted que organizarse empresarialmente es preciso para analizar la mejor manera de crecer?*

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede notar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: *¿Cree usted que organizarse empresarialmente es preciso para analizar la mejor manera de crecer?* y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 79,17%, acuerdo 16,67% e indiferente 4,17%

Tabla 20.

¿Cree usted que la empresa debe desarrollar plan de acción para brindar mejor atención a sus clientes?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente de acuerdo	22	91,7	91,7	91,7
Válido	Acuerdo	1	4,2	4,2	95,8
	Indiferente	1	4,2	4,2	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

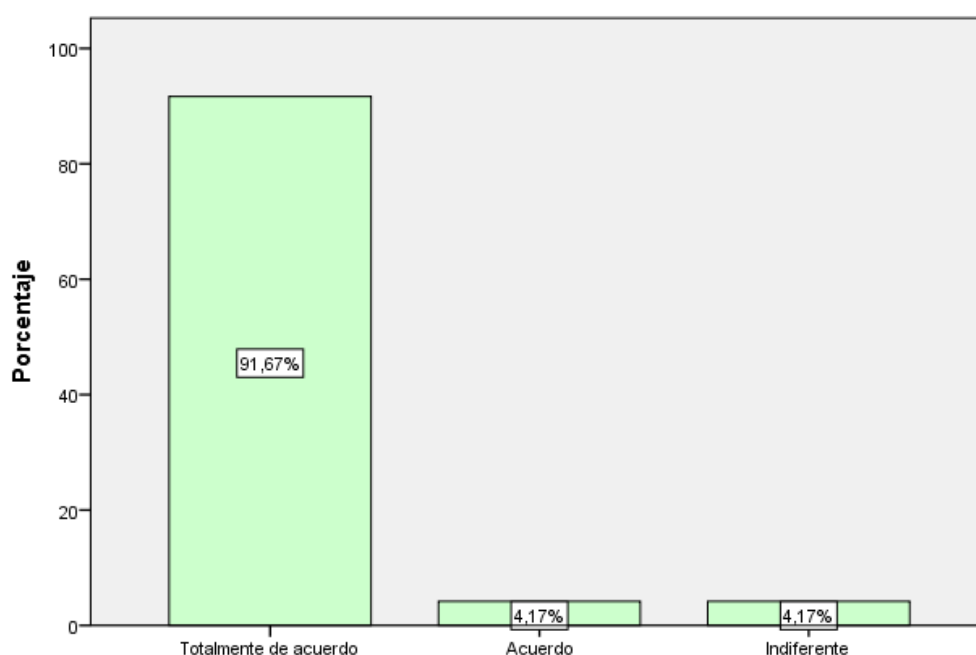


Figura 19. *¿Cree usted que la empresa debe desarrollar plan de acción para brindar mejor atención a sus clientes?*

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede apreciar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: *¿Cree usted que la empresa debe desarrollar plan de acción para brindar mejor atención a sus clientes?* y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 91,67%, acuerdo 4,17% e indiferente 4,17%

Tabla 21.
Cientes

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente de acuerdo	17	70,8	70,8	70,8
Válido	Acuerdo	4	16,7	16,7	87,5
	Indiferente	3	12,5	12,5	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

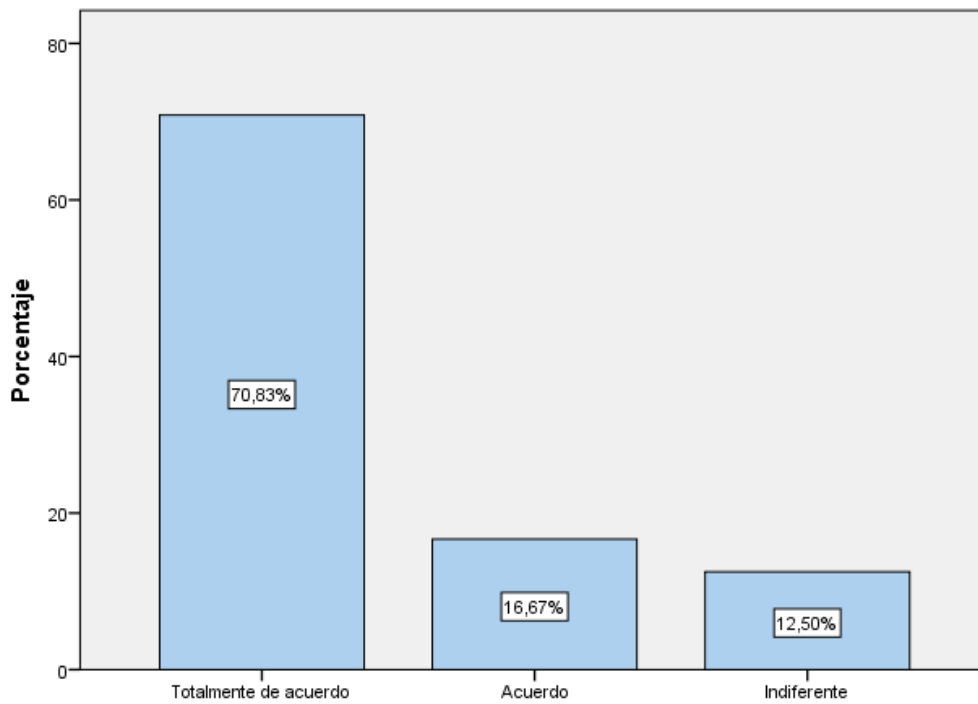


Figura 20. *Cientes*

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede visualizar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la dimensión: clientes y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 70,83%, acuerdo 16,67% e indiferente 12,50%.

Tabla 22.

¿Cree usted que garantizar clientes continuos depende mucho de la atención que se les brinde?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	18	75,0	75,0	75,0
Válido Acuerdo	3	12,5	12,5	87,5
Indiferente	3	12,5	12,5	100,0
Total	24	100,0	100,0	

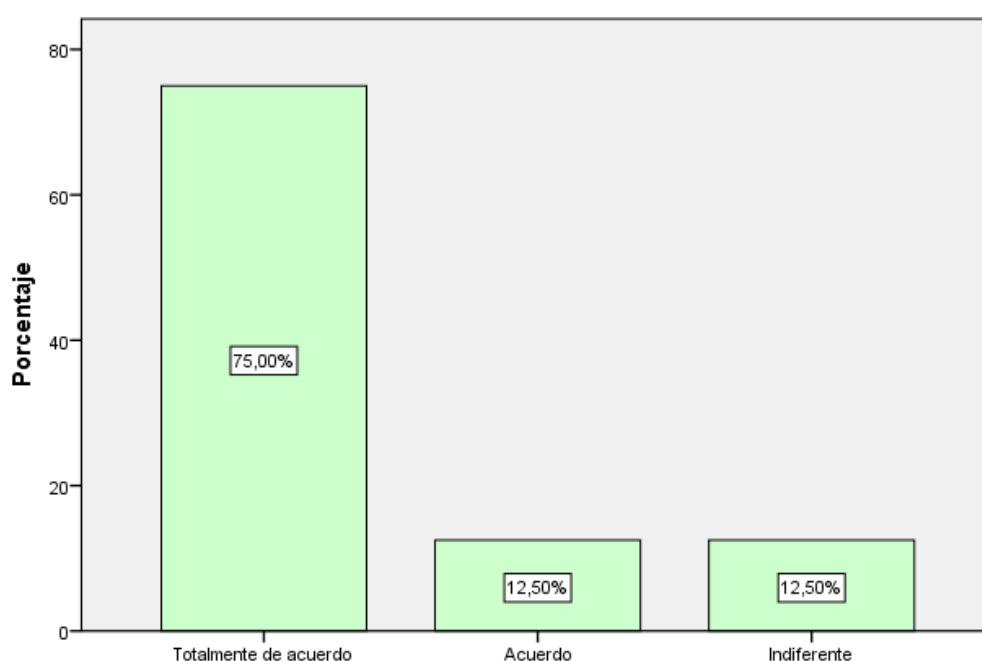


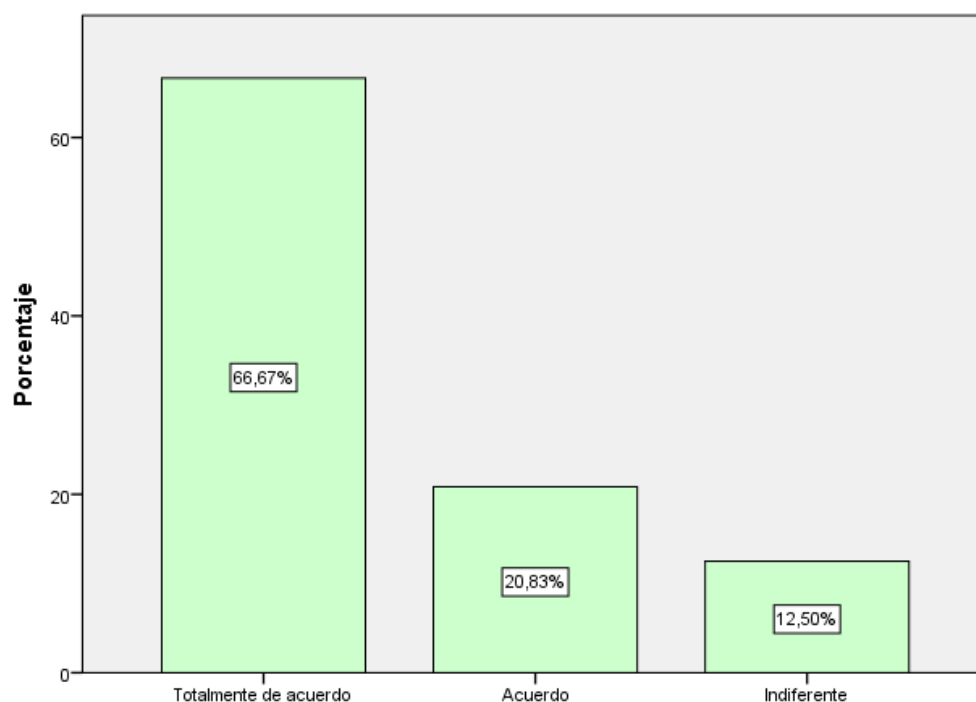
Figura 21. *¿Cree usted que garantizar clientes continuos depende mucho de la atención que se les brinde?*

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede apreciar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: ¿Cree usted que garantizar clientes continuos depende mucho de la atención que se les brinde? y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 75,00%, acuerdo 12,50% e indiferente 12,50%.

Tabla 23.*¿Cree usted que un buen servicio permite conseguir clientes nuevos?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente de acuerdo	16	66,7	66,7	66,7
Válido	Acuerdo	5	20,8	20,8	87,5
	Indiferente	3	12,5	12,5	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

**Figura 22.** *¿Cree usted que un buen servicio permite conseguir clientes nuevos?***Fuente.** Elaboración propia

Interpretación: se puede observar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: ¿Cree usted que un buen servicio permite conseguir clientes nuevos? y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 66,67%, acuerdo 20,83% e indiferente 12,50%

Tabla 24.

¿Cree usted que los clientes satisfechos con la atención que se les brinda recomiendan el servicio con facilidad?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	21	87,5	87,5	87,5
Válido Acuerdo	2	8,3	8,3	95,8
Indiferente	1	4,2	4,2	100,0
Total	24	100,0	100,0	

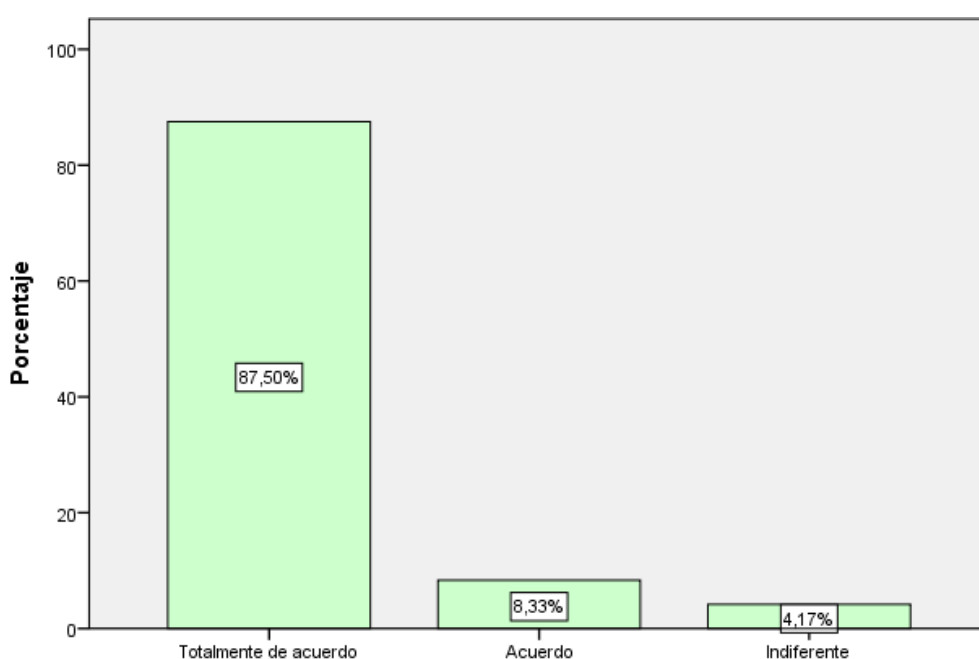


Figura 23. *¿Cree usted que los clientes satisfechos con la atención que se les brinda recomiendan el servicio con facilidad?*

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede apreciar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: *¿Cree usted que los clientes satisfechos con la atención que se les brinda recomiendan el servicio con facilidad?* y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 87,50%, acuerdo 8,33% e indiferente 4,17%

Tabla 25.

¿Cree usted que la empresa satisface las necesidades del cliente se recomienda solo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente de acuerdo	12	50,0	50,0	50,0
Válido	Acuerdo	7	29,2	29,2	79,2
	Indiferente	5	20,8	20,8	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

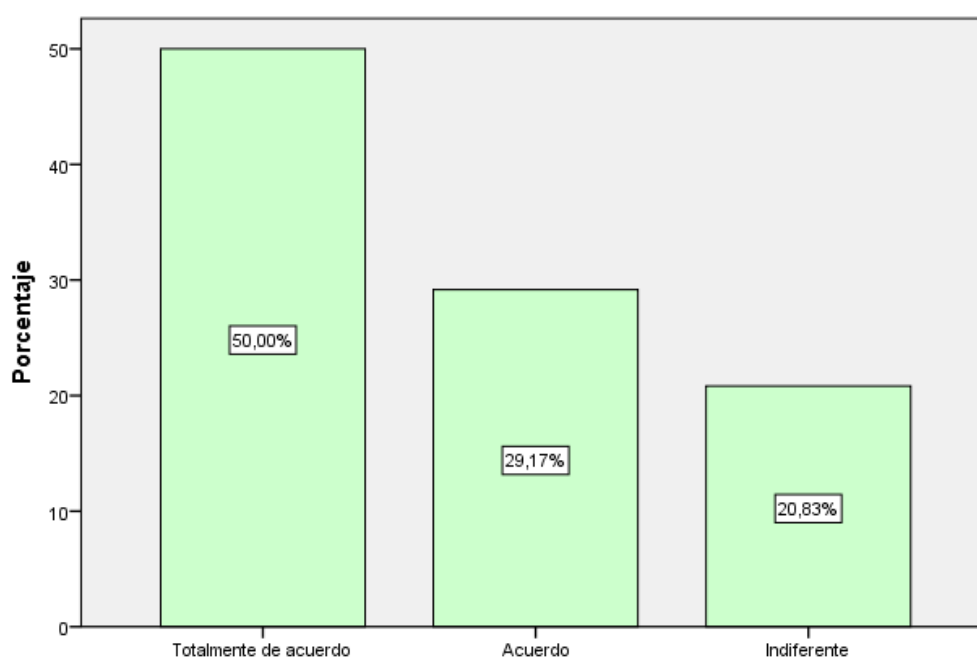


Figura 24. *¿Cree usted que la empresa satisface las necesidades del cliente se recomienda solo?*

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede apreciar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: *¿Cree usted que la empresa satisface las necesidades del cliente se recomienda solo?* y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 50,00%, acuerdo 29,17% e indiferente 20,83%

Tabla 26.
Fuerza de ventas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente de acuerdo	13	54,2	54,2	54,2
	Acuerdo	7	29,2	29,2	83,3
	Indiferente	4	16,7	16,7	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

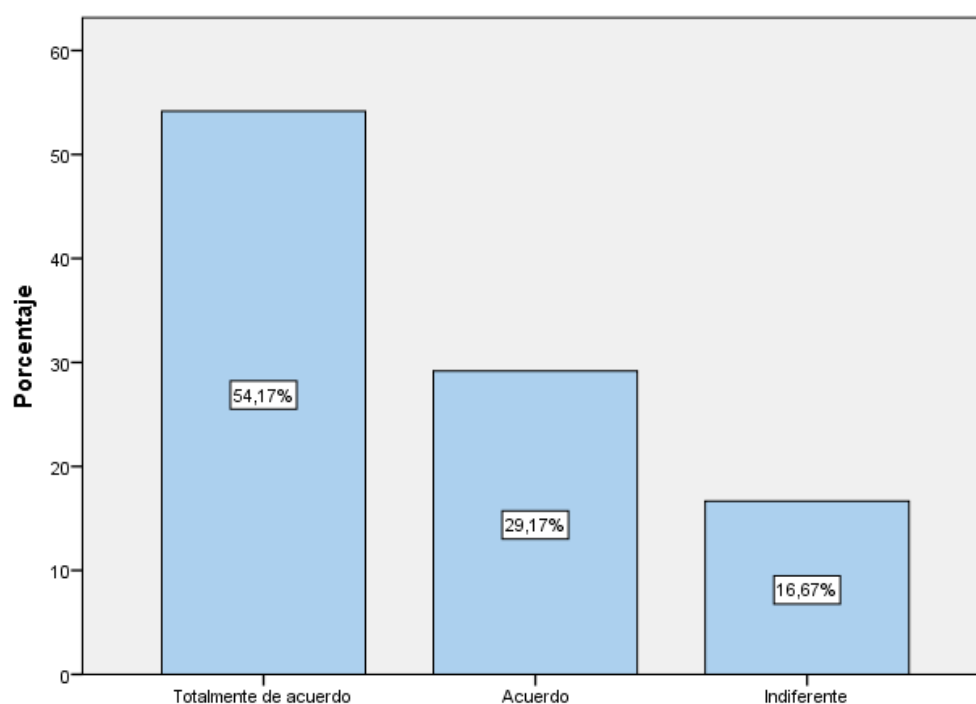


Figura 25. Fuerza de ventas
Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede visualizar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la dimensión: fuerza de ventas y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 54,17%, acuerdo 29,17% e indiferente 16,67%

Tabla 27.

¿Cree usted que la empresa debe estar al tanto de lo que necesita el cliente para brindarle una mejor atención?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente de acuerdo	13	54,2	54,2	54,2
Válido	Acuerdo	7	29,2	29,2	83,3
	Indiferente	4	16,7	16,7	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

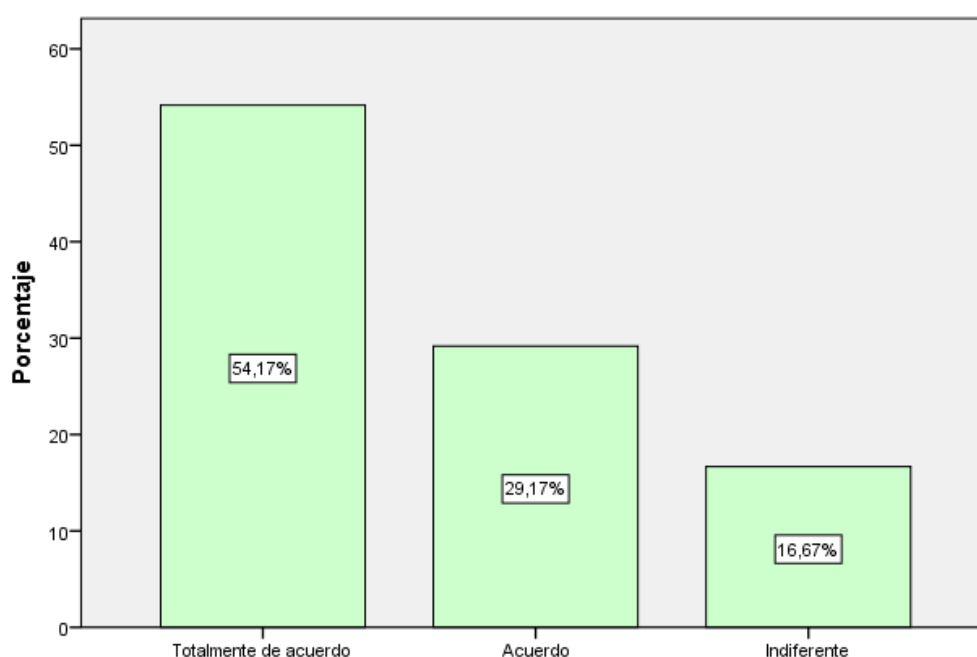


Figura 26. *¿Cree usted que la empresa debe estar al tanto de lo que necesita el cliente para brindarle una mejor atención?*

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede notar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: ¿Cree usted que la empresa debe estar al tanto de lo que necesita el cliente para brindarle una mejor atención y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 54,17%, acuerdo 29,17% e indiferente 16,67%

Tabla 28.

¿Cree usted que la empresa debe contar con planteamiento de negocio para seguir mejorando en la atención de sus clientes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	17	70,8	70,8	70,8
Válido Acuerdo	3	12,5	12,5	83,3
Indiferente	4	16,7	16,7	100,0
Total	24	100,0	100,0	

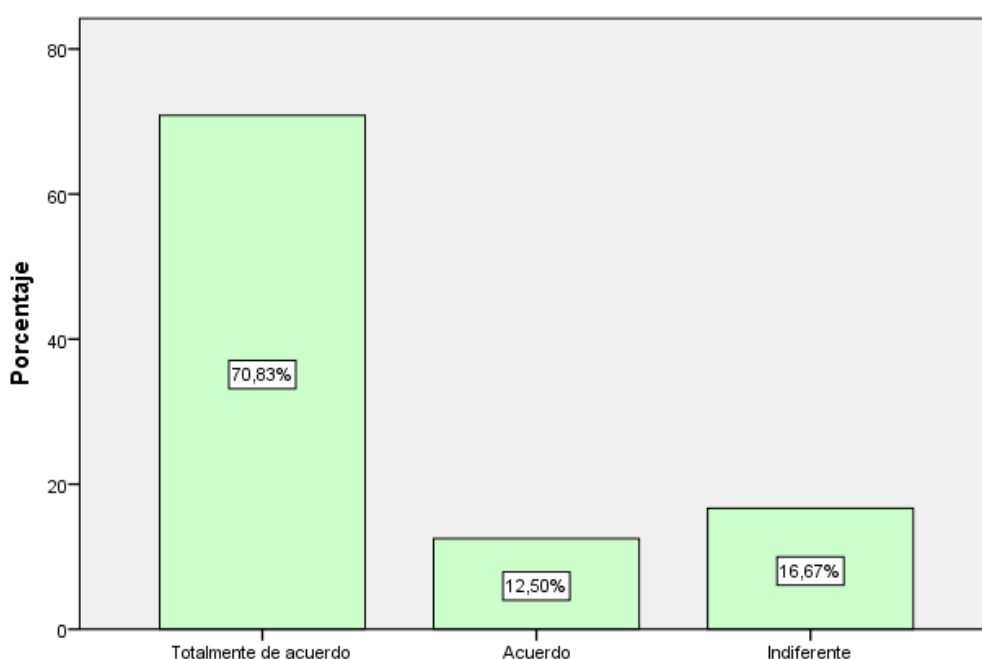


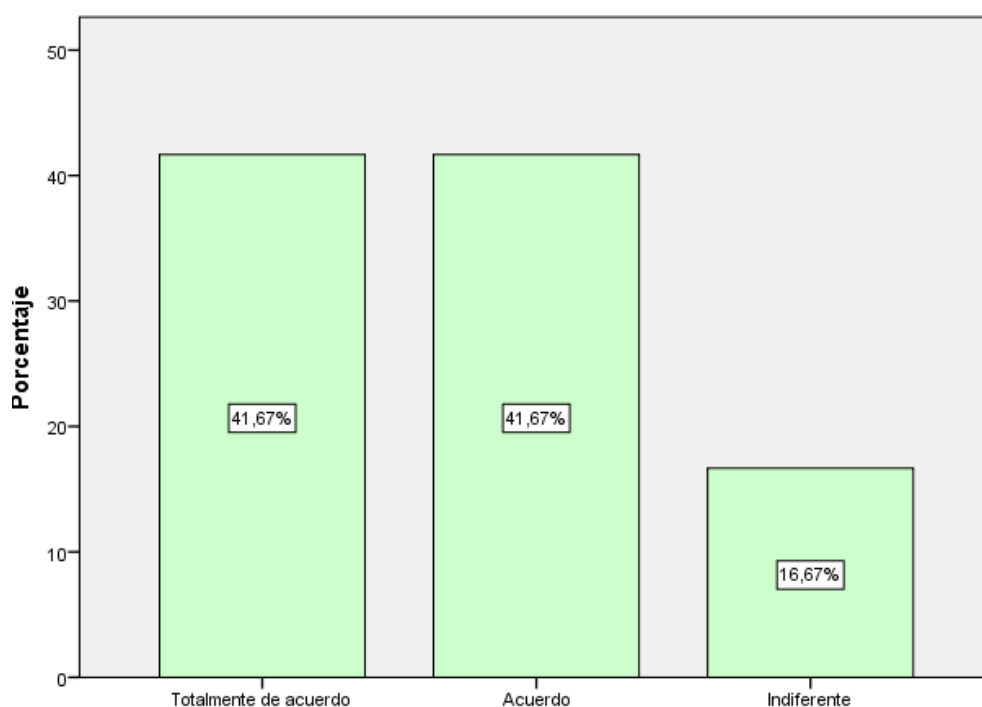
Figura 27. *¿Cree usted que la empresa debe contar con planteamiento de negocio para seguir mejorando en la atención de sus clientes?*

Fuente. Elaboración propia

Interpretación: se puede notar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: *¿Cree usted que la empresa debe contar con planteamiento de negocio para seguir mejorando en la atención de sus clientes?* y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 70,83%, acuerdo 12,50% e indiferente 16,67%.

Tabla 29.*¿Cree usted que la compra de un R 14 mejorará la venta en la empresa?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Totalmente de acuerdo	10	41,7	41,7	41,7
Válido	Acuerdo	10	41,7	41,7	83,3
	Indiferente	4	16,7	16,7	100,0
	Total	24	100,0	100,0	

**Figura 28.** *¿Cree usted que la compra de un R 14 mejorará la venta en la empresa?***Fuente.** Elaboración propia

Interpretación: se puede observar en el gráfico que a la población encuestada se le evaluó la pregunta: ¿Cree usted que la compra de un R 14 mejorará la venta en la empresa? y se obtuvieron los siguientes resultados: totalmente de acuerdo 41,67%, acuerdo 41,67% e indiferente 16,67%

Hipótesis general

El arrendamiento financiero se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC. La victoria, en el año 2019.

Tabla 30.

Correlación arrendamiento financiero y gestión comercial

		ARRENDAMIENTO FINANCIERO	GESTIÓN COMERCIAL
ARRENDAMIENTO FINANCIERO	Correlación de Pearson	1	,913**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	24	24
GESTIÓN COMERCIAL	Correlación de Pearson	,913**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	24	24

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Planteamiento hipotético

H0. El arrendamiento financiero no se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC. La Victoria, en el año 2019.

H1. El arrendamiento financiero sí se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC. La Victoria, en el año 2019.

Conclusión: el resultado con Pearson evidencia una correlación positiva y alta es decir ,913 y la sig bilateral es de ,000 (para que exista significancia los parámetros son entre ,000 a ,005) en base a esto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que menciona: el arrendamiento financiero sí se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC. La Victoria, en el año 2019.

Hipótesis específica primera

El financiamiento se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.

Tabla 31.
Correlación financiamiento y gestión comercial

		Financiamiento	GESTIÓN COMERCIAL
Financiamiento	Correlación de Pearson	1	,961**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	24	24
GESTIÓN COMERCIAL	Correlación de Pearson	,961**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	24	24

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Planteamiento hipotético

- H0. El financiamiento no se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.
- H1. El financiamiento sí se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.

Conclusión: el resultado con Pearson evidencia una correlación positiva y alta es decir ,961 y la sig bilateral es de ,000 (para que exista significancia los parámetros son entre ,000 a ,005) en base a esto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que menciona: el financiamiento sí se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.

Hipótesis específica segunda

El interés se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.

Tabla 32.
Correlación interés y gestión comercial

		Interés	GESTIÓN COMERCIAL
Interés	Correlación de Pearson	1	,869**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	24	24
GESTIÓN COMERCIAL	Correlación de Pearson	,869**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	24	24

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Planteamiento hipotético

H0. El interés no se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.

H1. El interés sí se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.

Conclusión: El resultado con Pearson evidencia una correlación positiva y alta es decir ,869 y la sig bilateral es de ,000 (para que exista significancia los parámetros son entre ,000 a ,005) en base a esto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que menciona: el interés sí se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.

Hipótesis específica tercera

La opción de compra se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019

Tabla 33.
Correlación opción de compra y gestión comercial

		Opción de compra	GESTIÓN COMERCIAL
Opción de compra	Correlación de Pearson	1	,961**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	24	24
GESTIÓN COMERCIAL	Correlación de Pearson	,961**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	24	24

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Planteamiento hipotético

H0. La opción de compra no se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019

H1. La opción de compra sí se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019

Conclusión: el resultado con Pearson evidencia una correlación positiva y alta es decir ,961 y la Sig bilateral es de ,000 (para que exista significancia los parámetros son entre ,000 a ,005) en base a esto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que menciona: la opción de compra sí se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019

V. DISCUSIÓN

5.1. Análisis de discusión de resultados

Tello (2018), en el estudio que elaboró llegó a la siguiente conclusión: el arrendamiento financiero incide significativamente con las obligaciones tributarias de las empresas de transportes de carga en el distrito de San Juan de Lurigancho, año 2017. Esto se vincula con la hipótesis general de la presente investigación, la cual señala que, el arrendamiento financiero se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019. Al realizarse el estudio estadístico de Pearson, se apreció una correlación positiva y alta, es decir, de ,913 y la sig. Bilateral de ,000 (Para que exista significancia los parámetros son entre ,000 a ,005) con base a este resultado, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna la cual menciona que, el arrendamiento financiero sí se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC. La Victoria, en el año 2019.

La primera hipótesis específica, menciona que, el financiamiento se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019, la cual se relaciona con lo expuesto por Romero (2017), quien concluye en la investigación que, el leasing financiero es uno de los mecanismos crediticios más apropiados para asegurar a los actores del sector micro financiero un “crédito” que les permita resolver de manera directa y práctica, (plazos, formas de pago, tasas de interés), la carencia de capital de inversión, herramientas o maquinarias, que contribuyan a la producción de diversos artículos y al desarrollo del mercado micro financiero. El resultado estadístico con el programa estadístico SPSS indica que el análisis de Pearson evidencia una correlación positiva y alta, es decir; 0,961 y la sig. bilateral de ,000 (para que exista significancia los parámetros son entre ,000 a ,005) con base a este resultado, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna la cual menciona que, el financiamiento sí se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.

Umbo (2019), realizó una investigación en la que concluyó que, el arrendamiento financiero le otorga a la empresa ventajas tributarias y financieras, en cuanto la empresa cancela menos impuesto a la renta, pues este tipo de financiamiento le permite deducir la depreciación del activo y los intereses, no se requiere desembolsos de grandes sumas de dinero para la adquisición de activos fijos. Al realizar el análisis estadístico de Pearson con el programa SPSS, se evidenció una correlación positiva y alta de ,869 y la sig. bilateral de ,000 (para que exista significancia los parámetros son entre ,000 a ,005) con base a este resultado, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna la cual menciona que, el interés sí se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.

La tercera hipótesis específica, menciona que, la opción de compra se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2021. Esto, se relaciona con lo expuesto en la investigación que, Viteri (2018) realizó, en la que concluyó: con la adaptación del leasing a las empresas existe una sana relación sinalagmática, es decir, de contrato bilateral y recíproco en obligaciones, puesto que ambos contratantes trazan sus propias directrices, en este caso no se requeriría de colateral o garantía lo cual permite que sea de mayor acceso para el sector empresarial; así como un plazo para adquirir el bien o como para decidir no hacerlo y dar por terminado el contrato al término del mismo. Los resultados estadísticos con el programa informático SPSS indican que el análisis de Pearson evidencia una correlación positiva y alta, es decir; 0,961 y la sig. bilateral de ,000 (para que exista significancia los parámetros son entre ,000 a ,005) con base a este resultado, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna la cual menciona que, la opción de compra sí se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.

V. CONCLUSIONES

- 1) El arrendamiento financiero se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019. El resultado con Pearson evidencia una correlación positiva y alta es decir ,913 y la sig. bilateral es de ,000 (para que exista significancia los parámetros son entre ,000 a ,005) en base a esto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que menciona: el arrendamiento financiero sí se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC. La Victoria, en el año 2019.
- 2) El financiamiento se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019. El resultado con Pearson evidencia una correlación positiva y alta es decir ,961 y la sig. bilateral es de ,000 (para que exista significancia los parámetros son entre ,000 a ,005) en base a esto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que menciona: el financiamiento sí se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.
- 3) El interés se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019. El resultado con Pearson evidencia una correlación positiva y alta es decir ,869 y la sig bilateral es de ,000 (para que exista significancia los parámetros son entre ,000 a ,005) en base a esto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que menciona: el interés SI se relaciona significativamente con la Gestión Comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.
- 4) La opción de compra se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019. El resultado con Pearson evidencia una correlación positiva y alta es decir ,961 y la sig bilateral es de ,000 (para que exista significancia los parámetros son entre ,000 a ,005) en base a esto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna que menciona: La opción de compra sí se relaciona significativamente con la gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.

VI. RECOMENDACIONES

- 1) Recomendar considerar el arrendamiento financiero como una opción viable para el alquiler o adquisición de máquinas y equipos que necesite la compañía, por ser un tipo de contrato a tiempo determinado, que permite al final del mismo la opción de comprar o no el bien mueble o inmueble, tal como lo muestra el estudio estadístico el cual mostró que existe un 66,67% que está totalmente de acuerdo.
- 2) Estimular, realizar, tomar decisiones relacionadas con el alquiler o compra de equipos para la empresa, se recomienda tomar en cuenta las estrategias y la planificación, que la gerencia de la empresa haya considerado oportuna como parte de la gestión comercial, ya que los resultados del análisis estadístico arrojaron que, un 66,67% está totalmente de acuerdo con ello.
- 3) Verificar que el financiamiento es una opción viable para obtener recursos externos que permitan el desarrollo de la compañía, se recomienda entonces considerarlo para obtener bienes muebles e inmuebles a mediano y largo plazo. En este sentido, los resultados de la investigación, señalan que un 66,67%, de los encuestados está Totalmente de acuerdo con este punto.
- 4) Recomendar al momento de solicitar algún financiamiento, considerar la cantidad que será devuelta más los intereses a cancelar, así elegir la opción que sea más rentable para la empresa. En este punto, los resultados estadísticos mostraron: un 58,33% estuvo totalmente de acuerdo, un 33,33% de acuerdo.
- 5) Finalmente, utilizar el leasing como financiamiento para obtener máquinas o equipos, debido que, al final del contrato la empresa tendrá la opción, si lo desea y ve conveniente, de comprar estos bienes o simplemente devolverlos a la entidad financiera, convirtiendo entonces al arrendamiento financiero en una opción viable para la empresa, como lo confirman los resultados estadísticos, los cuales arrojaron al respecto: totalmente de acuerdo 66,67%, acuerdo 25,00% e indiferente 8,33%.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ander Egg, Ez. (2004) Introducción a las técnicas de investigación social. Buenos Aires. Humanitas.
- Avalos E., Meléndez, Y & Flores b. (2018) El arrendamiento financiero y su efecto en la situación financiera de la empresa eléctricas de Medellín Perú S.A. 2018.
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (2021). Financiamiento. Recuperada de: https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:c_mvHwJV-LMJ:https://www.bbva.pe/empresas/productos/financiamiento.html+&cd=12&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (2021). Leasing Financiero. Recuperada de: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:IOQvbJTO4ksJ:https://www.bbva.pe/empresas/productos/financiamiento/leasing.html+&cd=12&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (2021). Los intereses bancarios, clasificación y funcionamiento. Recuperada de: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:TeW4tV0hLdAJ:https://www.bbva.com/es/los-intereses-bancarios-clasificacion-y-funcionamiento/+&cd=22&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>
- Barco, J. y Borbor, C. (2019). El leasing de arrendamiento financiero como medio de financiamiento alternativo a la banca privada para personas naturales en la ciudad de Guayaquil. Recuperada de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:l3Z4PcT3NpQJ:repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/42512+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>
- Bunge, Mario (2006) La ciencia, su método y su filosofía. Buenos Aires: Siglo Veinte.
- Campos, Y. (2019). Arrendamiento financiero y su influencia en la rentabilidad de las empresas industriales de resinas en Urb. Los Viñedos de Pte Piedra,

2018. Recuperada de: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:wN83SgbdSskJ:https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/45632+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Carpintero, P. (2017). La gestión comercial en la empresa Superkasa de la ciudad de Riobamba y su incidencia en las ventas en el periodo 2015. Recuperada de: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:LOQAb6PB_4oJ:dspace.unach.edu.ec/handle/51000/3802+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe

Chaparro E. (2017) Arrendamiento financiero y la responsabilidad extracontractual de los bancos. Tesis de Maestría, Lima Pontificia Universidad Católica del Perú.

Cazau, Pablo (2006) Introducción a la investigación en Ciencias Sociales. Buenos Aires: Amorrortu.

Chilon, B. (2018). Planificación estratégica y su relación con el desempeño organizacional de las Oficinas de salud de la Dirección Regional de Salud, San Martín-2018. Recuperada de: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:3CAIVzi7PLQJ:https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/28761%3Flocale=attribute%3Den+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Coz, C. (2019). La gestión comercial y las ventas en la empresa Buenas Ventas S.A.C. Huánuco 2019. Recuperada de: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:DbpwBLIADQMJ:repositorio.udh.edu.pe/handle/123456789/2384+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Chorén, M. C. (2015). El Leasing como herramienta de financiación. San Carlos de Bolívar: Universidad Fraternidad de Agrupaciones Santo Tomás de Aquino - Argentina.

Debitoor.es (2021). Glosario de Contabilidad. Recuperada de: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:W0Bldg0Vrv8J:https://debitoor.es/glosario+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Diccionario Contable (2021). Recuperado de: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:gXYzpunMEyMJ:www.msq-estudio-contable.com/jus/upload/files/images/DICCIONARIO_CONTABLE.pdf+&cd=2&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe

Diccionario Contable (2021). Recuperado de: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:gXYzpunMEyMJ:www.msq-estudio-contable.com/jus/upload/files/images/DICCIONARIO_CONTABLE.pdf+&cd=2&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe

Gestionpyme (2021). Ventajas y desventajas del leasing. Recuperada de: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:oVc0EjPDQvwJ:https://gestionpyme.com/ventajas-y-desventajas-del-leasing/+&cd=5&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Hernández Sampieri, Roberto y colaboradores (2010) Metodología de la investigación. México. McGraw Hill.

Marquina, L. y Rodríguez, M. (2019). Leasing Financiero y la Rentabilidad Financiera en la Empresa Manu Rent a Car de la Ciudad del Cusco Periodo 2018. Recuperada de: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:_Q9hfITNoS8J:repositorio.uandina.edu.pe/handle/UAC/3052+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe

Ministerio de Economía y Finanzas (2017). Normas Internacionales de Contabilidad para el Sector Público – NICSP. Recuperada de: https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:ak0rDV_i2OIJ:https://www.mef.gob.pe/es/nicsp+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe

Morales S. (2017) La responsabilidad extracontractual del propietario en los casos de accidentes de tránsito en el marco de un contrato de Leasing. Tesis para obtener el título profesional de abogado, Piura Universidad de Piura.

Odar, J. (2019). El leasing financiero y su influencia en la situación económica financiera de la empresa de transportes Emptursa S.R.L. Chiclayo, 2018. Recuperada de: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:>

M535m4F00VsJ:repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/6331+&cd=1
&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe

Pajares, K. (2018). Gestión comercial y su relación con la variación de las ventas en la empresa Salus Laboris S.A.C. Chiclayo, 2017. Recuperada de: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:tM6WPc2RBwYJ:https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/25770+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Romero, Y. (2017). El leasing financiero como instrumento de desarrollo del mercado micro financiero. Recuperada de: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:Tmpj8GCynfgJ:https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/11928/T-2269.pdf%3Fsequence%3D1+&cd=2&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Tello, D. (2018). El arrendamiento financiero y su incidencia en las obligaciones tributarias de las empresas de transporte de carga del distrito San Juan de Lurigancho, año 2017. Recuperada de: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:JTVDv163LucJ:https://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl/handle/2250/3212813+&cd=2&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Sánchez Carlessi, H. (2005) Metodologías y diseños en la investigación científica. Lima. HSC.

Umbo, A. (2019). Arrendamiento financiero en la rentabilidad de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima de Perú en el periodo 2016 y 2017. Recuperada de: https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:LDD_Sr91wagJ:https://pirhua.udep.edu.pe/handle/11042/4446+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe

Vásquez, P. (2018). El contrato de leasing financiero y su aplicación en el Ecuador. Recuperada de: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:73F3lhVQ2hoJ:https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/7054/1/T3062-MDACP-Guaman-El%2520leasing.pdf+&cd=4&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

- Villacrés, D. (2019). La fuerza de ventas como mecanismo para el fortalecimiento de las ventas de la fundación acción integral Guamote periodo 2018. Recuperada de: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:vmpS3T8PMbEJ:dspace.unach.edu.ec/handle/51000/6365+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>
- Viteri, D. (2018). El leasing como mecanismo de financiamiento para las empresas de Ecuador. Recuperada de: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:d4N8GA84zlkJ:repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/10857/1/T-UCSG-POS-MDE-20.pdf+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>Problema General</p> <p>¿De qué manera el arrendamiento financiero se relaciona con la Gestión Comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar de qué manera el arrendamiento financiero se relaciona con la Gestión Comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>El arrendamiento financiero se relaciona significativamente con la Gestión Comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.</p>	<p>Variable Independiente</p> <p>Arrendamiento Financiero</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento • Interés • Opción de compra 	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo Aplicada • Enfoque Cuantitativa • Nivel: Descriptivo Correlacional • Diseño de la investigación será de tipo “no experimental”. con corte trasversal. • La población, estará conformada por la totalidad del personal que labora en la empresa AASA SAC. Un total de 24 empleados. Se aplicará un muestreo de tipo no probabilístico por conveniencia. • Los instrumentos, son cuestionarios tipo Likert • Para el estudio de confiabilidad, Juicio de expertos y la Prueba Alpha de Cronbach. • Análisis estadístico: Se hallará mediante el Programa Estadístico SPSS, la correlacional para la contratación de las hipótesis el análisis de correlación. producto-momento de Pearson.
<p>Problemas Específicos</p> <p>¿Cómo el financiamiento se relaciona con la Gestión Comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019?</p>	<p>Objetivos Específicos</p> <p>Indagar cómo el financiamiento se relaciona con la Gestión Comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.</p>	<p>Hipótesis específicas</p> <p>El financiamiento se relaciona significativamente con la Gestión Comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.</p>	<p>Variable Dependiente</p> <p>Gestión comercial</p>	
<p>¿De qué manera el interés se relaciona con la Gestión Comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019?</p>	<p>Analizar de qué manera el interés se relaciona con la Gestión Comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.</p>	<p>El interés se relaciona significativamente con la Gestión Comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Planificación estratégica • Clientes • Fuerza de venta 	
<p>¿Cómo la opción de compra se relaciona con la Gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019?</p>	<p>Conocer cómo la opción de compra se relaciona con la Gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019</p>	<p>La opción de compra se relaciona significativamente con la Gestión comercial de la empresa ASSA SAC, La Victoria, en el año 2019</p>		

Anexo 2: Matriz de Operacionalización

Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítem	Escala de medición
Arrendamiento Financiero (Leasing)	<p>Contrato mercantil que tiene por objeto la locación de bienes muebles o inmuebles por una empresa locadora para su uso por un tiempo determinado a favor de una empresa arrendataria a cambio de una retribución consistente en cuotas periódicas y con una opción de compra a favor de la arrendataria por un valor pactado.</p> <p>Marquina y Rodríguez (2019)</p>	Financiamiento	Recursos externos	1	Ordinal (LIKERT) 1.NUNCA 2.POCAS VECES 3.ALGUNAS VECES 4.CASI SIEMPRE 5.SIEMPRE
			Aumentar operaciones	2	
			Cumplir objetivos	3	
		Interés	Evaluar la entidad financiera	4	
			Tasa bancaria	5	
			Cantidad solicitada	6	
			Cuotas de devolución	7	
		Opción de Compra	Evaluar donde se comprará	8	
			Verificar lo que se comprará	9	
			Realizar la compra	10	
Gestión Comercial	<p>Función básica que debe ser manejada dentro de toda empresa u organización, planificando y organizando las políticas, estrategias y niveles de transacciones en todos los procesos comerciales que se desarrollan dentro de la misma, para esto se debe aplicar y ejecutar acciones referentes a producto, precio, distribución y promoción.</p> <p>Carpintero (2017)</p>	Planificación Estratégica	Se necesita crecer	1	Ordinal (LIKERT) 1.NUNCA 2.POCAS VECES 3.ALGUNAS VECES 4.CASI SIEMPRE 5.SIEMPRE
			Organizarse	2	
			Desarrollar plan de acción	3	
		Clientes	Garantizar clientes continuos	4	
			Conseguir clientes nuevos	5	
			Recomendar el servicio	6	
			La empresa satisface las necesidades del cliente.	7	
		Fuerza de Ventas	Lo que necesita el cliente para una mejor atención.	8	
			Planteamiento de negocio	9	
			Mejorar la venta	10	

Anexo 3: Instrumentos

CUESTIONARIO N° 1

ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y GESTIÓN COMERCIAL						
Instrucciones: Por favor, expresar libremente sus afirmaciones, ya que se trata de un cuestionario anónimo, los resultados se utilizarán para realizar aportes a la empresa. Marcar con una X donde crea usted que corresponde su respuesta.						
(TA=Totalmente de acuerdo) (A= Acuerdo) (I =Indiferente) (D=Desacuerdo) (TD=Totalmente en desacuerdo)						
N o	Descripción	TA	A	I	D	TD
1	¿Cree usted que es necesario solicitar recursos externos para realizar adquisiciones de un sistema de suministro R14?					
2	¿Cree usted que la adquisición de un sistema de suministro R14, aumentará las operaciones futuras?					
3	¿Cree usted que el cumplimiento de objetivos es importante para la empresa?					
4	¿Cree usted que para solicitar un recurso externo es necesario evaluar de manera minuciosa la entidad financiera?					
5	¿Cree usted que es necesario evaluar la Tasa bancaria en la actualidad, pues tiende a variar de acuerdo a la entidad financiera?					
6	¿Cree usted que es necesario realizar diversas propuestas para la adquisición de un R 14, para solicitar la cantidad precisa.					
7	¿Cree usted que es necesario analizar cómo se realizaran las Cuotas de devolución de pago?					

8	¿Cree usted que es importante evaluar donde se comprará el R 14 antes de solicitar el arrendamiento financiero?					
9	¿Cree usted que la verificación de la compra permitirá realizar la solicitud del crédito?					
10	¿Cree usted que realizar la compra e instalar el R14 para la atención debe ser coordinado para no tener días sin producción?					
11	¿Cree usted que la empresa necesita crecer con el afán de brindar un buen servicio?					
12	¿Cree usted que organizarse empresarialmente es preciso para analizar la mejor manera de crecer?					
13	¿Cree usted que la empresa debe desarrollar plan de acción para brindar mejor atención a sus clientes?					
14	¿Cree usted que garantizar clientes continuos depende mucho de la atención que se les brinde?					
15	¿Cree usted que un buen servicio permite conseguir clientes nuevos?					
16	¿Cree usted que los clientes satisfechos con la atención que se les brinda recomiendan el servicio con facilidad?					
17	¿Cree usted que la empresa satisface las necesidades del cliente se recomienda solo?					
18	¿Cree usted que la empresa debe estar al tanto de lo que necesita el cliente para brindarle una mejor atención?					
19	¿Cree usted que la empresa debe contar con Planteamiento de negocio para seguir mejorando en la atención de sus clientes?					
20	¿Cree usted que la compra de un R 14 mejorará la venta en la empresa?					

Anexo 4: Validación de instrumento

Nº	DIMENSIONES / ITEMS	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Variable Independiente: Arrendamiento Financiero (Leasing)								
Dimensión Financiamiento								
1.	¿Cree usted que es necesario solicitar recursos externos para realizar adquisiciones de un sistema de suministro R14?	✓		✓		✓		
2.	¿Cree usted que la adquisición de un sistema de suministro R14, aumentará las operaciones futuras?	✓		✓		✓		
3.	¿Cree usted que el cumplimiento de objetivos es importante para la empresa?	✓		✓		✓		
Dimensión Interés								
4.	¿Cree usted que para solicitar un recurso externo es necesario evaluar de manera minuciosa la entidad financiera?	✓		✓		✓		
5.	¿Cree usted que es necesario evaluar la Tasa bancaria en la actualidad, pues tiende a variar de acuerdo a la entidad financiera? ¿Cree usted que es necesario evaluar la Tasa bancaria en la actualidad, pues tiende a variar de acuerdo a la entidad financiera?	✓		✓		✓		
6.	¿Cree usted que es necesario realizar diversas propuestas para la adquisición de un R 14, para solicitar la cantidad precisa.	✓		✓		✓		
7.	¿Cree usted que es necesario analizar cómo se realizarán las Cuotas de devolución de pago?	✓		✓		✓		

Dimensión Opción de compra							
8.	¿Cree usted que es importante evaluar donde se comprará el R 14 antes de solicitar el arrendamiento financiero?	✓		✓		✓	
9.	¿Cree usted que la verificación de la compra permitirá realizar la solicitud del crédito?	✓		✓		✓	
10.	¿Cree usted que realizar la compra e instalar el R14 para la atención debe ser coordinado para no tener días sin producción?	✓		✓		✓	
Variable Dependiente: Gestión Comercial							
Dimensión Planificación Estratégica							
11.	¿Cree usted que la empresa necesita crecer con el afán de brindar un buen servicio?	✓		✓		✓	
12.	¿Cree usted que organizarse empresarialmente es preciso para analizar la mejor manera de crecer?	✓		✓		✓	
13.	¿Cree usted que la empresa debe desarrollar plan de acción para brindar mejor atención a sus clientes?	✓		✓		✓	
Dimensión Clientes							
14.	¿Cree usted que garantizar clientes continuos depende mucho de la atención que se les brinde?	✓		✓		✓	
15.	¿Cree usted que un buen servicio permite conseguir clientes nuevos?	✓		✓		✓	
16.	¿Cree usted que los clientes satisfechos con la atención que se les brinda recomiendan el servicio con facilidad?	✓		✓		✓	
17.	¿Cree usted que la empresa satisface las necesidades del cliente se recomienda solo?	✓		✓		✓	
Dimensión Fuerzas de ventas							

18.	¿Cree usted que la empresa debe estar al tanto de lo que necesita el cliente para brindarle una mejor atención?	✓	✓	✓	
19.	¿Cree usted que la empresa debe contar con Planteamiento de negocio para seguir mejorando en la atención de sus clientes?	✓	✓	✓	
20.	¿Cree usted que la compra de un R 14 mejorará la venta en la empresa?	✓	✓	✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): EXISTE SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir () No aplicable ()

Apellidos y nombres del Juez evaluador. Dr. /Mg:

CRUZ JUEVES MIRIAM LILIANA

DNI: 09747376

Especialidad del evaluador: Mg. GESTIÓN EMPRESARIAL



Firma del Experto Informante.

Especialidad

N°	DIMENSIONES / ITEMS	Pertinencia		Relevancia		Claridad		Sugerencias
		SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Variable Independiente: Arrendamiento Financiero (Leasing)								
Dimensión Financiamiento								
1.	¿Cree usted que es necesario solicitar recursos externos para realizar adquisiciones de un sistema de suministro R14?	✓		✓		✓		
2.	¿Cree usted que la adquisición de un sistema de suministro R14, aumentará las operaciones futuras?	✓		✓		✓		
3.	¿Cree usted que el cumplimiento de objetivos es importante para la empresa?	✓		✓		✓		
Dimensión Interés								
4.	¿Cree usted que para solicitar un recurso externo es necesario evaluar de manera minuciosa la entidad financiera?	✓		✓		✓		
5.	¿Cree usted que es necesario evaluar la Tasa bancaria en la actualidad, pues tiende a variar de acuerdo a la entidad financiera? ¿Cree usted que es necesario evaluar la Tasa bancaria en la actualidad, pues tiende a variar de acuerdo a la entidad financiera?	✓		✓		✓		
6.	¿Cree usted que es necesario realizar diversas propuestas para la adquisición de un R 14, para solicitar la cantidad precisa.	✓		✓		✓		
7.	¿Cree usted que es necesario analizar cómo se realizaran las Cuotas de devolución de pago?	✓		✓		✓		

Dimensión Opción de compra							
8.	¿Cree usted que es importante evaluar donde se comprará el R 14 antes de solicitar el arrendamiento financiero?	✓		✓		✓	
9.	¿Cree usted que la verificación de la compra permitirá realizar la solicitud del crédito?	✓		✓		✓	
10.	¿Cree usted que realizar la compra e instalar el R14 para la atención debe ser coordinado para no tener días sin producción?	✓		✓		✓	
Variable Dependiente: Gestión Comercial							
Dimensión Planificación Estratégica							
11.	¿Cree usted que la empresa necesita crecer con el afán de brindar un buen servicio?	✓		✓		✓	
12.	¿Cree usted que organizarse empresarialmente es preciso para analizar la mejor manera de crecer?	✓		✓		✓	
13.	¿Cree usted que la empresa debe desarrollar plan de acción para brindar mejor atención a sus clientes?	✓		✓		✓	
Dimensión Clientes							
14.	¿Cree usted que garantizar clientes continuos depende mucho de la atención que se les brinde?	✓		✓		✓	
15.	¿Cree usted que un buen servicio permite conseguir clientes nuevos?	✓		✓		✓	
16.	¿Cree usted que los clientes satisfechos con la atención que se les brinda recomiendan el servicio con facilidad?	✓		✓		✓	
17.	¿Cree usted que la empresa satisface las necesidades del cliente se recomienda solo?	✓		✓		✓	
Dimensión Fuerzas de ventas							

18.	¿Cree usted que la empresa debe estar al tanto de lo que necesita el cliente para brindarle una mejor atención?	✓		✓		✓	
19.	¿Cree usted que la empresa debe contar con Planteamiento de negocio para seguir mejorando en la atención de sus clientes?	✓		✓		✓	
20.	¿Cree usted que la compra de un R 14 mejorará la venta en la empresa?	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

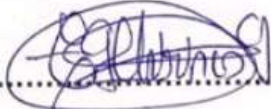
Opinión de aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable después de corregir () No aplicable ()

Apellidos y nombres del Juez evaluador. Dr. /Mg:

..... Dra. Chirinos Gastelu Teresa Giuanna

DNI: 07971242

Especialidad del evaluador: Metabloga

..... 

Firma del Experto Informante.

Especialidad

Anexo 5: Matriz de datos

*BASE DE DATOS LEON Y POMA.sav [Conjunto_de_datos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	AF1	Númérico	8	0	¿Cree usted que es necesario solicitar recursos externos para realizar adquisiciones de un sistema de s...	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
2	AF2	Númérico	8	0	¿Cree usted que la adquisición de un sistema de suministro R14, aumentará las operaciones futuras?	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
3	AF3	Númérico	8	0	¿Cree usted que el cumplimiento de objetivos es importante para la empresa?	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
4	AF4	Númérico	8	0	¿Cree usted que para solicitar un recurso externo es necesario evaluar de manera minuciosa la entidad fi...	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
5	AF5	Númérico	8	0	¿Cree usted que es necesario evaluar la Tasa bancaria en la actualidad, pues tiende a variar de acuerdo ...	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
6	AF6	Númérico	8	0	¿Cree usted que es necesario realizar diversas propuestas para la adquisición de un R 14, para solicitar l...	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
7	AF7	Númérico	8	0	¿Cree usted que es necesario analizar cómo se realizarán las Cuotas de devolución de pago?	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
8	AF8	Númérico	8	0	¿Cree usted que es importante evaluar donde se comprará el R 14 antes de solicitar el arrendamiento fin...	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
9	AF9	Númérico	8	0	¿Cree usted que la verificación de la comprará permitirá realizar la solicitud del crédito?	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
10	AF10	Númérico	8	0	¿Cree usted que realizar de la compra e instalar el R14 para la atención debe ser coordinado para no ten...	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
11	G1	Númérico	8	0	¿Cree usted que la empresa necesita crecer con el afán de brindar un buen servicio?	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
12	G2	Númérico	8	0	¿Cree usted que organizarse empresarialmente es preciso para analizar la mejor manera de crecer?	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
13	G3	Númérico	8	0	¿Cree usted que la empresa debe desarrollar plan de acción para brindar mejor atención a sus clientes?	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
14	G4	Númérico	8	0	¿Cree usted que garantizar clientes continuos depende mucho de la atención que se les brinde?	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
15	G5	Númérico	8	0	¿Cree usted que un buen servicio permite conseguir clientes nuevos?	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
16	G6	Númérico	8	0	¿Cree usted que los clientes satisfechos con la atención que se les brinda recomiendan el servicio con f...	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
17	G7	Númérico	8	0	¿Cree usted que la empresa satisface las necesidades del cliente se recomienda solo?	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
18	G8	Númérico	8	0	¿Cree usted que la empresa debe estar al tanto de lo que necesita el cliente para brindarle una mejor ate...	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
19	G9	Númérico	8	0	¿Cree usted que la empresa debe contar con Planteamiento de negocio para seguir mejorando en la ate...	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
20	G10	Númérico	8	0	¿Cree usted que la compra de un R 14 mejorará la venta en la empresa?	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
21	AFV	Númérico	8	0	ARRENDAMIENTO FINANCIERO	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
22	AFD1	Númérico	8	0	Financiamiento	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
23	AFD2	Númérico	8	0	Interes	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
24	AFD3	Númérico	8	0	Opción de compra	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
25	GCV	Númérico	8	0	GESTIÓN COMERCIAL	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
26	GCD1	Númérico	8	0	Planificación Estratégica	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
27	GCD2	Númérico	8	0	Cientes	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
28	GCD3	Númérico	8	0	Fuerza de Ventas	{1, Totalme...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
29											
30											

Vista de datos Vista de variables

*BASE DE DATOS LEON Y POMA.sav [Conjunto_de_datos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Visible: 26 de 28 variables

	AF1	AF2	AF3	AF4	AF5	AF6	AF7	AF8	AF9	AF10	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9	G10	AFV	AFD1	AFD2	AFD3	GCV	GCD1	GCD2	GCD3	var	var	var	
1	1	1	3	1	3	1	2	2	2	1	2	2	1	3	2	1	2	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1				
2	1	2	2	2	2	3	2	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1				
3	1	1	3	1	2	1	2	2	2	1	1	1	2	3	2	1	2	3	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1				
4	1	1	1	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1				
5	2	1	1	2	1	1	1	1	2	1	3	1	1	1	3	1	3	2	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1				
6	2	2	1	2	2	1	1	2	2	3	3	2	1	1	1	2	2	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1				
7	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1				
8	3	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1				
9	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	3	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1				
10	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1				
11	3	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1				
12	2	2	1	3	2	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1				
13	2	2	1	1	2	2	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1				
14	2	2	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	1	1	1	1	1	2	1	3	1	1	1	1	1	1	1	1				
15	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	1	2	1	1	1	1	1				
16	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1	1	1				
17	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	1	1			
18	1	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	2				
19	2	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	2	2	2	2	2	2	1	2				
20	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2				
21	2	1	1	1	2	2	2	1	2	1	1	1	2	2	2	1	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2				
22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	3	2	3				
23	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	3	3	3	3	3	3	3	3				
24	1	1	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3				
25																																
26																																
27																																
28																																
29																																

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode ON

06:38 p.m. 27/02/2021